National Energy Board | Office national de l'énergie

Reasons for Decision

TransCanada PipeLines Limited

RH-1-99

April 2000

Tariff

National Energy Board

Reasons for Decision

In the Matter of

TransCanada PipeLines Limited

Interruptible Transportation and Short Term Firm Transportation Tariff Amendments

RH-1-99

April 2000

© Her Majesty the Queen in Right of Canada 2000 as represented by the National Energy Board

Cat. No. NE22-1/2000-4E
ISBN 0-662-28709-6

This document is published separately in both official languages.

Copies are available on request from:
The Publications Office
National Energy Board
444 Seventh Avenue S.W.
Calgary, Alberta, T2P 0X8
E-Mail: orders@neb.gc.ca
Fax: (403) 292-5503
Phone: (403) 299-3562
1-800-899-1265

For pick-up at the NEB office:
Library
Ground Floor

Printed in Canada

© Sa Majesté la Reine du Chef du Canada 2000 représentée par l'Office national de l'énergie

N° de cat. NE22-1/200-4F
ISBN 0-662-84480-7

Ce document est publié séparément dans les deux langues officielles.

Exemplaires disponibles sur demande auprès du:
Bureau des publications
Office national de l'énergie
444, Septième Avenue S.-O.
Calgary (Alberta), T2P 0X8
Courrier électronique: orders@neb.gc.ca
Télécopieur: (403) 292-5503
Téléphone: (403) 299-3562
1-800-899-1265

En personne, au bureau de l'Office:
Bibliothèque
Rez-de-chaussée

Imprimé au Canada

Table of Contents

Recital and Appearances ii
Abbreviations iv
Glossary of Terms vi

1. Introduction 1
1.1 Background 1
1.2 Application 1
1.3 RH-1-99 Proceeding 2
1.4 Chronology of Board Decisions relating to IT and STFT 2

2. Market and Competition Issues 5
2.1 Excess Capacity Situation and FT Contract Non-renewals 5
2.2 Migration from FT to IT Service 8
2.3 Competitive Challenges 10

3. Economic Issues 12
3.1 Appropriateness of a Bidding Mechanism to Allocate Short-Term Capacity 12
3.2 Pricing Discretion to TransCanada 13

4. Toll and Tariff Issues 20
4.1 Comparison of FT, STFT and IT Services 20
4.2 Short Term Firm Transportation 22
4.2.1 Short Term Firm Transportation Floor 22
4.2.2 Short Term Firm Transportation Ceiling 22
4.3 Interruptible Transportation 23
4.3.1 Cost Causation of Interruptible Transportation Service 23
4.3.2 Interruptible Transportation Floor 24

5. Other Issues 27
5.1 Request by IGUA for an Order Pursuant to Section 71 of the Act 27
5.2 Renaissance's/IPPs' Proposal 28

6. Disposition 29

List of Tables

4-1 Comparison of TransCanada's FT, STFT and IT Services 20

List of Appendices

1 Order TG-1-2000 30

Recital and Appearances

IN THE MATTER OF the National Energy Board Act and the Regulations made thereunder; and

IN THE MATTER OF an application dated 29 October 1999 by TransCanada PipeLines Limited for amendments to TransCanada's Mainline Tariff regarding Interruptible and Short Term Firm Transportation Toll Schedules; and

IN THE MATTER OF Hearing Order RH-1-99;

HEARD in Calgary, Alberta on 18, 19, 20, 21, 24, 25, 26, 27, 31 January 2000 and 1 February 2000;

BEFORE:

R.J. Harrision	Presiding Member
J.S. Bulger	Member
C.L. Dybwad	Member

Appearances		**Witnesses**
P. Jeffrey J.R. Nichols	TransCanada PipeLines Limited	S. Emond M. Stauft
N.J. Schultz	Canadian Association of Petroleum Producers	B.D. Troicuk R.R. Moore H.H. Assen Dr. A. Safir
G. Sarault	Industrial Gas Users Association	M.R. Thomas P.L. Fournier
B. Fraser	AEC Marketing	
R. Neufeld	Alliance Pipeline Ltd.	
C.G. Worthy	Amoco Canada Petroleum Company	
H.H. Assen	Anderson Exploration	
D.A. Holgate	ANR Pipeline Company	
B. Ridley	Centra Gas Manitoba Inc.	
T. Persad J.H. Farrell	Consumers' Gas Company Ltd. (The)	F. Brennan
S. Schulli	CXY Energy Marketing	
J. Lutes P. Cochrane	Foothills Pipe Lines Ltd. Foothills Pipe Lines Ltd.	

R.R. Moore	Imperial Oil Resources	
B. Webb L.A. Alexander	Iroquois Gas Transmission System, L.P.	
B. Woods	Mobil Oil Canada	
E. Sampson	Ocean Energy Resources Inc.	
A. Reid	PanCanadian Petroleum Limited	
C. Kemm Yates	Pittsfield Generating Company, L.P.	
A. Hollingworth, Q.C.	Portland Natural Gas Transmission System	
M. Voinorosky	ProGas Limited	
D. Davies	Renaissance Energy Ltd.	
C. Kemm Yates	Selkirk Cogen Partners L.P.	
M. Imbleau	Société en Commandite Gaz Métropolitain	L. Mercier
M. Samuel	TransCanada Gas Services	W.D. O'Connor R.W. Pirt P.F. Ewing
G. Cameron	Union Gas Limited	M. Stedman
C. Kemm Yates	USGen New England Inc.	
E.R. Bourgeault	U.S. Northeast Group (The)	
G. Nettleton	Vector Pipeline Limited Partnership	
J. Lutes	Westcoast Energy Inc.	
J.C. Turchin	Minister of Energy, Science and Technology for Ontario	
J. Brisson	la Procureure générale du Québec	
C.J.C. Page	Alberta Department of Resource Development	
P.W. Noonan G. Grondin	National Energy Board	

Abbreviations

Act	*National Energy Board Act*
Alberta	Alberta Department of Resource Development
Alliance	Alliance Pipeline Ltd.
AOI	Authorized Overrun Interruptible (original IT service)
Bcfd	billion cubic feet per day
Board or the NEB	National Energy Board
CAPP	Canadian Association of Petroleum Producers
CD	Contract Demand
Centra Gas	Centra Gas Manitoba Inc.
DEML	Direct Energy Marketing Limited
Enbridge Consumers	Consumers' Gas Company Ltd. (The); (Enbridge Consumers Gas)
FERC	Federal Energy Regulatory Commission (U.S.)
FS	Firm Service (FT predecessor)
FST	Firm Service Tendered
FT	Firm Transportation
GJ	gigajoules
GLGT	Great Lakes Gas Transmission Ltd.
IGUA	Industrial Gas Users Association
IPPs	Independent Power Producers (Selkirk Cogen Partners L.P., Pittsfield Generating Company, L.P. and USGen New England, Inc.)
IS	Interruptible Service
IT	Interruptible Transportation
LDCs	Local Distribution Companies
MHPS	Multiple Handshake/Pooling Service
MMcfd	millon cubic feet per day
NGTL	Nova Gas Transmission Ltd.
Ontario	Minister of Energy, Science and Technology for Ontario
PALS	Parking and Loan Service

Pan-Alberta	Pan-Alberta Gas Ltd.
Quebec	La Procureure générale du Québec
Renaissance	Renaissance Energy Ltd.
SCGM	Société en Commandite Gaz Métropolitain
STS	Storage Transportation Service
STFT	Short Term Firm Transportation
TCGS	TransCanada Gas Services, a Division of TransCanada Energy Ltd.
TJ/d	terajoules/day
TransCanada or the Applicant	TransCanada PipeLines Limited
TTF	Tolls Task Force
Union	Union Gas Limited
Vector	Vector Pipeline Limited Partnership
Viking	Viking Gas Transmission Co.
WCSB	Western Canada Sedimentary Basin

Glossary of Terms

AECO	A North American gas marketing centre located in Alberta (i.e., AECO C Hub).
Allocative Efficiency	The ability of a market to allocate goods or services to those who value them most.
Assignment	A transfer of contractual firm transportation rights temporarily or permanently to another party.
Basis Differential	The difference between the cash price for gas at a specific point compared to the cash price for gas at the Henry Hub. The price difference between points that do not include the Henry Hub is referred to as the basis spread.
Central Section	The portion of the TransCanada system extending from Station 41 near Winnipeg, Manitoba to Station 130 near Toronto, Ontario.
Commodity Toll	A monthly charge applied to volumes actually delivered in order to recover the variable costs of a pipeline.
Contract Expiry Profile	A summary outlining the quantity of capacity subject to renewal over a period of years.
Contract Year	The gas contract year commences 1 November and ends 31 October.
Cost of Service	The annual owning and operating costs of a pipeline system (i.e., the total cost of providing service, including operating and maintenance expenses, depreciation, amortization, taxes and return on rate base).
Cost Causation Principle	A toll design principle which states that the shippers who cause costs should be the shippers who pay for those costs.
Curtailment	In the event that a pipeline is unable to deliver its contracted quantities, a pipeline will withhold certain deliveries subject to the order of priority defined in its Tariff.
Delivered Service	In this proceeding, this term denotes a contractual arrangement under which a buyer contracts for delivery of gas to a specified delivery point in the Eastern Zone.
Demand Toll	A monthly charge which normally covers the fixed costs of a pipeline. The demand charge is based on the daily contracted volume and is payable regardless of volumes transported.
Discounting	The offering of capacity at a price which is below the approved service toll.
Discretion (pricing)	The ability to set prices, or minimum bid price.
Discretionary Services	All services except FT, FST and Storage Transportation Service (STS).

Displacement	a) In pipeline transportation, the substitution of a source of natural gas at one point for another source of natural gas at another point. Through displacement, natural gas can be transported by backhaul or exchange; or b) In natural gas marketing, the substitution of natural gas from one supplier of a customer with natural gas from a competing supplier.
East-West Differential	The East-West differential represents the potential marginal cost of delivering gas beyond the "West" to the "East". Bids to the west (deliveries up to, and including the Saskatchewan, Manitoba Zone and the Western Zone) are evaluated using the East-West Differential. When TransCanada is assigning capacity, the East-West Differential is added to the western bids for evaluation purposes in order that bids can be considered on an equal basis.
Eastern Zone	One of TransCanada's five toll zones. It includes all delivery points in the Central Delivery Area, the Southwestern Delivery Area and the Eastern Delivery Area.
Excess Capacity (market)	Physical capacity that will not "clear the market" (i.e., will not be sold at the lowest biddable price).
Excess Capacity (physical)	Available throughput capacity not otherwise contracted for.
Firm Transportation (FT) Toll	A two-part toll consisting of a Demand and Commodity Toll.
Fixed Costs	Costs that tend to remain constant and do not vary with throughput.
Floating Floor	A floor for IT minimum bids which would be recalculated, on a forward basis, each month based on a specific formula.
Fuel Curves	A graphical depiction of the variation of average daily fuel requirements with average daily deliveries.
Fuel Ratio	The ratio of pipeline fuel divided by total quantity delivered, generally expressed as a percentage.
Gas Day	The standard gas day begins and ends at 9:00 a.m. Central Time.
Hub	A pipeline interchange where multiple pipelines interconnect and form a market centre.
Incentive Cost Recovery and Revenue Sharing Agreement	A negotiated settlement between TransCanada and its stakeholders which provided the framework for determining TransCanada's Annual Revenue Requirement (i.e., Cost of Service) for the period 1996-1999.
Incremental Variable Cost	The variable cost of transporting an additional unit of throughput.

IT Floor Price (current)	The 200% load factor daily equivalent of the FT toll (i.e., 50% of the FT toll).
LDCs	In this proceeding, Enbridge Consumers, SCGM and Union are collectively referred to as the LDCs.
Load Factor	The ratio of the average requirement to the maximum requirement for the same period, usually expressed over a year and as a percentage.
Load-factor Utilization	System throughput divided by 100% pipeline design capacity.
Long-haul Capacity	Service with a receipt point in Alberta or Saskatchewan and a delivery point at or east of Emerson, Manitoba.
Long-term Services	Any transportation service contracted for a period greater than or equal to one year. For pipeline expansions, long-term relates to a minimum of 10 years.
Marginal Capacity	Available or unassigned capacity which includes contracted capacity that is not being utilized by firm shippers, capacity that is available as a result of ambient conditions or operational factors, and any released capacity.
Marginal Fuel Rate	The amount of gas required as pipeline fuel to ship an incremental volume of gas.
Marginal Cost	The increase in total costs brought about by a one-unit increase in throughput.
Market Power	The ability of a company to influence the market price of a good or service.
Market Value	The price that a market participant is willing to pay to contract for pipeline capacity.
Market Price	a) The equilibrium price where supply meets demand; or b) The lowest price offered by the market for a biddable service and accepted by the pipeline.
Merger Costs and Benefits Agreement	A negotiated settlement between TransCanada's Mainline, TransCanada's Alberta System (NGTL), TransCanada's B.C. System (ANG) and its stakeholders for the period 1998-2002. The stated purpose of this Agreement is to provide an incentive to maximize the sustainable benefits achievable as a result of the merger of TransCanada and NOVA Corporation.
Monopoly	A state of exclusive or near-exclusive ownership or control of a commodity, service or facility.
Multiple Handshake/Pooling Service (MHPS)	This service allows shippers to transfer the title of gas between two parties, providing the ability to match supplies with markets at a single point. Pooling allows shippers to aggregate transportation contracts at MHPS Points, while multiple handshakes, or title transfers, enable shippers and marketers/aggregators to buy, sell or trade gas at the various MHPS Points.

Nomination	A request from shipper for daily delivery of gas, pursuant to a contract.
Open Season	A period of time in which potential shippers can bid for pipeline service.
Open Access Principle	The application of a gas pipeline's Tariff to ensure equal and non-discriminatory access for all shippers.
Parking and Loans Service (PALS)	This service allows shippers to either store or borrow gas. Parking transactions involve the pipeline receiving gas from a customer for repayment in kind to the same customer at a later date. The gas is added to the system linepack inventory and removed when it is repaid. Loan transactions involve the removal of gas from linepack with repayment in kind at a later date. Both transactions require injection and withdrawal at the same point.
Point-to-Point Toll	A tolling methodology under which tolls are determined based on the distance between the receipt and delivery point. All export tolls are calculated on a point-to-point basis.
Posting	Pipelines offer available interruptible and short-term firm capacity by posting the information on their website.
Primary Market	The market in which shippers contract directly with pipelines for transportation services, normally at regulated tolls.
Renewal Rights	A contractual right to extend the existing term of an FT or an STS contract (subject to notice provisions and minimum contract length).
Reserve Price	A minimum bid price or floor price.
Reserve Factor	A decimal fraction which, when multiplied by the applicable 100% load factor daily equivalent of the FT toll, represents the reserve price that TransCanada would be prepared to accept for IT and STFT service.
Secondary Market	The market in which shippers contract with parties other than pipelines for transportation services or delivered gas services. This market is unregulated.
Segment (of pipeline)	The various combinations of receipt and delivery point/area by which TransCanada provides transportation or posts available capacity.
Short-haul Capacity	Generally, service within one toll zone is considered short haul.
Short-term Services	Any transportation service which has a duration of less than one year.
STFT Floor Price (current)	The 100% load factor daily equivalent of the FT toll (i.e., 100% of the FT toll).
Summer Period	The period between 1 April to 31 October within the gas contract year.
Tariff	The terms and conditions under which the services of a pipeline are offered or provided, including the tolls, the rules and regulations, and the practices relating to specific services.

Toll (or rate)	The total price charged by a pipeline company for the use of its facilities.
Toll Zone	For the purposes of setting tolls, domestic FT shippers pay tolls according to the toll zone to which gas deliveries are made. There are currently five domestic toll zones. All deliveries within the same toll zone pay the same toll.
Toll Schedule	The terms and provisions for a specific transportation service (e.g., FT).
Variable Cost	Costs that vary with throughput, such as compressor-fuel costs for gas.
Western Section	The portion of TransCanada's system which extends from Empress, Alberta to Station 41 near Winnipeg, Manitoba.
Winter Period	The period between 1 November to 31 March within the gas contract year.

Chapter 1

Introduction

1.1 Background

TransCanada PipeLines Limited (TransCanada or the Applicant) has traditionally constructed facilities only to accommodate long-term requirements. As such, its facilities have been underpinned by long-term contracts for firm service. For the most part, the facilities have been utilized at a high load factor. Any available ambient-related capacity or contracted but unused firm capacity has been considered to be marginal capacity. Services that utilized this capacity have been offered on a short-term basis only.

TransCanada currently offers two such short-term services, namely Interruptible Transportation (IT) and Short Term Firm Transportation (STFT). IT service is provided on a daily basis subject to the availability of capacity. STFT service is offered for terms ranging from 14 days to nine months, again subject to the availability of capacity. Both services are offered through an auction process, with set minimum floor prices and a bidding mechanism that allocates the capacity to the highest bidder.

Under TransCanada's currently-approved Transportation Tariff (Tariff), the floor price for IT is set at 50% of the Firm Transportation (FT) toll. This floor price represents a proxy for the variable cost of providing the service, as agreed to by TransCanada and its Tolls Task Force (TTF) members in 1995. There is no ceiling price for IT bids.

The floor price for STFT service is set at 100% of the FT toll. The ceiling for STFT service is 400% of the FT toll to Philipsburg, Quebec. In addition to the applicable toll, each IT and STFT shipper provides fuel based on the average fuel ratio for the applicable path.

1.2 Application

By application dated 29 October 1999, TransCanada applied to the National Energy Board (the Board), pursuant to Part IV of the *National Energy Board Act* (the Act), for amendments to its Tariff regarding the IT and STFT Toll Schedules.

The proposed amendments to the IT and STFT Toll Schedules would allow TransCanada discretion to vary the floor prices for these short-term services in response to changing market conditions, while preserving the existing bidding mechanisms for IT and STFT services. Bids for IT capacity would continue to be unconstrained by a ceiling, while the ceiling for STFT capacity would remain at 400% of the FT toll to Philipsburg. The principal change proposed is the granting of discretion to TransCanada to vary the floor price for both IT and STFT.

TransCanada sought the discretion to establish a Reserve Price for IT and STFT services, below which it would not accept bids. The Reserve Price would be determined by multiplying the applicable FT toll by a Reserve Factor that would apply uniformly across the system. The minimum Reserve Price for both IT and STFT would be 65% of the FT toll, which TransCanada adjusted to 55% during the course of the

proceeding. The maximum Reserve Price for both services would be 125% of the FT toll during the winter period and 100% of the FT toll during the Summer Period.

Under its proposal, prior to initiating a bidding process for IT through its electronic bulletin board, TransCanada would first advise prospective shippers of the amounts of capacity that would be available on certain segments of the system and the minimum bid price for the available capacity. For IT service, the available capacity and applicable Reserve Price would be posted daily prior to the earliest nomination call.[1] Similarly, all relevant STFT information would be posted in advance of any scheduled STFT bidding process. For the purpose of evaluating bids, the East-West differential would be added to bids for capacity on the western part of the system, to enable consideration of all bids on an equal basis.

1.3 RH-1-99 Proceeding

As part of its initial filing on 29 October 1999, TransCanada requested that the Board approve immediate interim implementation of the proposed amendments to the IT and STFT Toll Schedules pending final disposition of the application.

Given the absence of a TTF Resolution on this proposal, the Board sought parties' comments. On 12 November 1999, the Board denied TransCanada's request for immediate interim relief and indicated that it would move expeditiously to decide on a procedure to consider TransCanada's application.

On 18 November 1999, the Board issued Hearing Order RH-1-99 setting out the Directions on Procedure for the public hearing to be conducted in respect of TransCanada's application. TransCanada's application was considered by the Board at an oral public hearing, which commenced on 18 January 2000 and concluded on 1 February 2000.

1.4 Chronology of Board Decisions relating to IT and STFT

Interruptible Transportation Service

RH-1-72 The Board indicated that, although capacity was not built for Authorized Overrun Interruptible (AOI, the original term used for IT) deliveries, the price level should be structured so that these sales, when available, would contribute toward meeting the fixed costs of the system and, at the same time, be commensurate with the priority of service

---

1 There are four nomination cycles each day, two cycles for service effective 8:00 hours Mountain Time on the following day, and two intra-day cycles for service commencing at 16:00 hours Mountain Time and 20:00 hours Mountain Time respectively on the same day.

For service effective 8:00 hours Mountain Time the next day, nominations must be received on or before 11:00 hours Mountain Time and again by 17:00 hours Mountain Time. For intra-day service, nominations must be received on or before 9:00 hours Mountain Time and again by 17:00 hours Mountain Time respectively.

rendered. Accordingly, the Board decided that the rate for AOI deliveries should be 10% below the CD (Contract Demand)-90 rate.[2]

RH-2-75 TransCanada submitted that the approved method of fixing the AOI rate at 10% below the CD-90 rate did not enable it to recover completely those variable costs associated with AOI service. The Board accepted TransCanada's proposal and accordingly set the AOI rates at a level equal to the CD-100 rate.

RH-1-78 The Board approved TransCanada's proposal to change the pre-existing AOI methodology so that it would be based on the incremental costs associated with providing that service. TransCanada believed that lower AOI rates would help promote additional sales in an environment of excess gas supply and indicated that it would neither lose nor make any profit from AOI sales with rates based on incremental costs.

RH-2-83 The Board found it appropriate to set summer and winter tolls for AOI service based on the incremental fuel rates determined for the months of September and January respectively.

RH-2-85 TransCanada proposed that the winter AOI toll be equal to the CD toll at 100% load factor and the summer AOI toll be a discounted toll based upon the system average variable costs plus 6 cents/GJ of fixed costs. The Board denied TransCanada's proposal on the basis that it was not cost based and that any tolls other than incremental would inevitably result in cross subsidization among tollpayers.

RH-3-86 TransCanada initially sought continuation of the existing methodology for Interruptible Service (IS) toll design whereby the tolls would be based on incremental costs, but subsequently amended its application and proposed that all interruptible tolls be set at a toll equivalent to the firm service toll at 100% load factor in order to address a specific decontracting problem (i.e., TransCanada indicated that Simplot Chemical Company Ltd. had decontracted Firm Service (FS) and replaced it with IS).

The Board determined that a toll design that allows a firm service customer to nominate for interruptible service and receive that service virtually interruption free, at a toll lower than the FS toll, was not just and reasonable. Also, the Board determined that interruptible tolls should be set high enough to discourage customers from contracting for high quality interruptible service to meet their firm operating requirements while low enough to promote the use of interruptible service to meet legitimate interruptible operating requirements.

The Board set interruptible tolls at a level higher than FS tolls (i.e., at a toll equal to the CD-90 rate and CD-80 rate respectively) because the Western Section of TransCanada's system was under utilized and there was evidence of shippers relying on IS to meet firm requirements under an IS toll that was significantly less than the FS toll.

---

2 Rate schedule under which a shipper guaranteed to take delivery of 90% of the maximum volume of gas specified in its gas sales contract.

RH-4-91 TransCanada proposed a toll design for interruptible tolls that would be more flexible and market sensitive. This toll design would establish two IS pools (a monthly pool and a weekly pool) and introduce a bidding mechanism within certain load-factor ranges (i.e., the winter load-factor range would be 80% to 110%, while the summer load-factor range would be 90% to 140%).

The Board determined that the proposed methodology would help ensure that available interruptible capacity would be used by those shippers who placed the highest value on that capacity and that the price paid for IS would reflect the value of this service to each shipper. In addition, the Board determined that, as long as the IS tolls recovered at least the incremental cost of providing the service, the potentially higher IS throughput (and IS revenues) should result in FS shippers receiving a benefit in the form of lower tolls.

RH-3-94 The Board approved a TTF Resolution whereby, in an effort to make IT tolls more market sensitive, parties agreed to create two equal-sized daily and monthly IT pools and to change the minimum and maximum IT prices to 50% and 200% of the FT toll respectively. The rationale for the 50% minimum floor price was that this level (plus the commodity toll) was a proxy for the incremental variable costs of providing IT service.

Post RH-3-94 The Board has approved several changes to the IT Toll Schedule submitted as TTF Resolutions, including removal of the maximum bid and elimination of the monthly pool.

Short Term Firm Transportation Service

RH-4-93 TransCanada requested approval of a new transportation service called STFT, which would have a minimum contract term of one month. The Board, in approving this service, determined that "... by offering STFT service, TransCanada should be able to more effectively utilize its system and increase revenues for the benefit of all firm shippers."

In 1996 TransCanada requested approval of a revised STFT service that would replace four existing services: Winter Firm Service; Temporary Winter Service; Peaking Service; and the existing STFT service. The revised STFT service would be a biddable service subject to a floor price of 100% of the FT toll with a price cap of 300% of the FT toll.

The Board, in approving TransCanada's revised STFT service, indicated that a floor price of 100% of the FT toll would be appropriate because it would help ensure that the value of existing long-term service would not be undermined. In addition, the revised STFT service would preserve the ability of firm shippers to fully utilize their transportation contracts because there would be no expected impact of STFT on the secondary market for TransCanada's firm capacity.

In 1997 Pursuant to a TTF Resolution, the Board approved an increase in the price cap for STFT to 400% of the FT toll to Philipsburg.

Chapter 2

Market and Competition Issues

2.1 Excess Capacity Situation and FT Contract Non-renewals

The recent 1998 expansions of the Northern Border Pipeline Company and TransCanada systems increased capacity by approximately 1200 TJ/d out of the Western Canada Sedimentary Basin (WCSB). The removal of constraints on capacity out of Alberta resulted in a tightening of supply in Western Canada relative to pipeline take-away capacity and an increase in the price of Alberta gas. The increased capacity also provided shippers with a variety of transportation alternatives; they could switch to a new pipeline, contract for supply at downstream hubs, contract for secondary market transportation or contract for interruptible transportation on existing pipelines. Given these alternatives, various shippers, with FT contracts expiring 31 October 1999, notified TransCanada, prior to the 30 April 1999 deadline, of their intention not to renew these contracts.

In the fall of 1999, TransCanada held an Open Season in an attempt to re-market approximately 770 TJ/d of released FT capacity. The Open Season resulted in a small amount of recontracted FT service. However, a total of 603 TJ/d of excess capacity related to decontracting remained available. This excess capacity represented approximately 8% of TransCanada's total operational capacity and included 344 TJ/d of long-haul capacity to the east; 179 TJ/d of capacity to Emerson, Manitoba; and 80 TJ/d of short-haul capacity to Saskatchewan.

In addition, the planned commencement of service on the Alliance Pipeline Ltd. (Alliance) and Vector Pipeline Limited Partnership (Vector) projects, in October and November 2000 respectively, is expected to result in an increase in the amount of excess capacity on TransCanada's system. A total of 1474 TJ/d of TransCanada FT capacity is due to expire effective 31 October 2000. Shippers with FT contracts eligible for renewal for the 2000/2001 contract year are required to notify TransCanada of their intention by 30 April 2000.

Views of TransCanada

TransCanada argued that the excess-capacity environment, along with the existing method of pricing short-term services, creates an incentive for shippers to abandon FT service, as discussed further in Section 2.2.

TransCanada submitted that its pipeline will face an environment of excess capacity for a considerable period of time. TransCanada expects that its system will eventually become fully utilized after Vector commences service, but indicated that "refilling" will depend primarily on market growth in the areas served by TransCanada, rather than on supply growth in Alberta. TransCanada suggested that, if the potential over the next several years for East Coast and Chicago gas to find its way into the markets traditionally served by TransCanada is taken into account, its system is unlikely to return to a fully-contracted environment in the near term.

Views of Parties

The Consumers' Gas Company Ltd. (Enbridge Consumers), Société en Commandite Gaz Métropolitain (SCGM) and Union Gas Limited (Union) are Eastern Canadian local distribution companies (the LDCs) who are major shippers on the TransCanada franchise. The LDCs submitted that the released November 1999 capacity is due to market demand and supply issues, such as decreased price differentials, the future availability of Vector capacity and fuel switching. In addition, the LDCs presented evidence that the non-renewal of 305 TJ/d of their long-haul capacity related primarily to alternative transportation delivery arrangements and secondary market transactions.

Enbridge Consumers stated that the majority of the 115 TJ/d of its released capacity related to the availability of future Vector capacity. Until Vector commences service in November 2000, Enbridge Consumers has arranged for delivery of its system gas at points adjacent to its franchise area, downstream of TransCanada's system. SCGM indicated that it released 59 TJ/d of TransCanada capacity as a result of forecast increases in fuel oil demand in its franchise area. Union indicated that, of the 131 TJ/d of capacity that it released, a large portion was recontracted on the secondary market or contracted on the Panhandle Eastern Pipe Line Company system. The remainder of the capacity released by Enbridge Consumers and Union related to direct-purchase customers who arranged for gas supply via Delivered Service contracts.

TransCanada Gas Services (TCGS) indicated that it did not renew 161 TJ/d of the total 179 TJ/d of capacity to Emerson, Manitoba when it failed to obtain market support to justify renewal of the service. TCGS also suggested that it expected future displacement of gas sales due to competition from the proposed Guardian pipeline.[3]

The Canadian Association of Petroleum Producers (CAPP) submitted that the current excess capacity and under-utilization of the TransCanada system is expected to last for several years. However, it suggested that the excess capacity into Dawn (i.e., the interconnection point of TransCanada with the Union system), after Vector commences service, is expected to peak and then decline. CAPP argued that the "lumpiness of capacity additions" is common and is a positive situation for the industry, since supply and markets are no longer capacity constrained out of the WCSB. CAPP referred to a forecast published by TransCanada indicating that WCSB production would increase in the order of 6.2 Bcf/d from 1997-2010. CAPP suggested that this expected production increase should eliminate the current excess-capacity situation. In addition, CAPP and the Industrial Gas Users Association (IGUA) also highlighted an article published by TransCanada stating that Canadian gas exports should be in high demand over the next year due to a temporary decline in U.S. supply of approximately 2 Bcfd, related to reduced oil patch activity following the decline in 1998 oil prices.

IGUA disagreed with TransCanada's assertion that excess capacity would exist for a considerable period. IGUA contended that the market is unpredictable and dynamic and that information is imperfect. IGUA argued that factors such as an increase in the price of oil or a prolonged cold snap could lead to the current excess-capacity environment disappearing as quickly as it appeared. IGUA noted that the

---

3 Guardian Pipeline proposes to construct a 750 MMcfd pipeline from the Chicago hub to Wisconsin. It is TCGS's view that this pipeline will directly displace Canadian supplies accessed via TransCanada, Great Lakes Gas Transmission Ltd. and Viking Gas Transmission Co.

long-term demand forecast, relied upon by TransCanada, for Eastern Canada estimated an annual growth in demand of 3.1% over the 1998 to 2010 period.

SCGM suggested that the current excess-capacity environment may be a temporary issue and referred to a TransCanada letter mailed to renewing shippers, just prior to the 30 April 1999 notice deadline. The letter, dated 22 April 1999, indicated that TransCanada itself was of the view that the market situation could quickly reverse itself.

With respect to potential FT non-renewals as of 1 November 2000, CAPP, IGUA, and the LDCs argued that the long-term supply and market contractual obligations of various firm shippers would prevent decontracting at the level suggested by TransCanada. They submitted that these shippers have contractual responsibilities, such as the obligation to serve the core market or to maintain manufacturing or co-generation plant requirements, and cannot take the risk of migrating to IT. These parties further submitted that, since IT is interruptible by nature, it cannot be relied upon to meet firm requirements.

TCGS agreed with TransCanada's position that the excess capacity on TransCanada's system would exist for a considerable period of time. TCGS noted that both the Dawn to AECO forward price spread and the Henry Hub to AECO price differentials over the next few years remain tight. TCGS submitted that the tight spread/differential indicates that there is not enough gas to fill all of the ex-Alberta capacity, especially after Alliance commences service.

Views of the Board

The Board notes that the level of excess capacity related to November 1999 decontracting of FT service represents approximately 8% of TransCanada's total operational capacity. With respect to potential future non-renewals, the Board accepts IGUA's and the LDCs' arguments that long-term obligations of various firm shippers, such as the obligation to serve the core market or contractual obligations to supply manufacturing and co-generation plants, would likely prevent decontracting to the level suggested by TransCanada. Accordingly, the Board has not been persuaded that under-utilization of TransCanada's system will be a serious long-term problem.

The Board recognizes that short-term under-utilization is expected, given the recent facilities expansions out of the WCSB and the construction of competing pipelines. The Board agrees with CAPP that the "lumpiness" of capacity additions is common and in fact can be a positive situation for the industry, since supply and markets are no longer constrained by the lack of transportation capacity. The Board also agrees with intervenors that, given the complexity of the market and the long-term forecasts of increased natural gas demand and production growth, the period of excess capacity should be relatively short term.

2.2 Migration from FT to IT Service

Views of TransCanada

TransCanada submitted that, in the current excess-capacity environment, shippers can contract for IT service at half the price of FT service, yet receive essentially firm service. For this reason, TransCanada suggested that the existing methodology for pricing and allocating IT and STFT services creates an incentive for shippers to abandon FT and migrate to IT and is a disincentive for potential shippers to contract for new FT or STFT services. TransCanada referred to this phenomenon as "migration". TransCanada argued that, because of the excess-capacity situation, shippers would generally not bid more than the floor price. TransCanada further contended that, under the current excess-capacity circumstances, the entire amount of marginal capacity that would be available during the 1999/2000 period would likely be sold at or near the IT floor price of 50% of the FT rate.

TransCanada suggested that the migration problem would be a long-term one, which would result in a progressive shifting of costs from IT shippers to FT shippers. Consequently, TransCanada argued that, if the current IT pricing methodology with the floor price for IT service set at 50% of the FT toll is retained, migration could threaten the viability of its system.

TransCanada contended that having the discretion to vary the floor price would discourage migration and would mitigate, to the maximum extent possible, unwarranted cost shifting. According to TransCanada, having the discretion to vary the floor price should also preserve the value of FT service.

During the course of the hearing, TransCanada acknowledged that migration had not materialized as originally expected. TransCanada clarified its position by stating that it had not claimed that the decontracting that occurred effective 1 November 1999 was the result of a migration of shippers from FT to IT; it had only mentioned migration previously as a possible cause for the non-renewals. TransCanada maintained the view, however, that potential migration from FT to IT would remain a serious problem over the long term. With the advent of additional excess capacity on its system, TransCanada suggested that the probability of an economic incentive to migrate from FT to IT and STFT would increase.

TransCanada added that, although total IT quantities contracted post-November 1999 were lower than expected, IT quantities from Empress to Emerson did in fact increase in December 1999 by approximately the same amount as the quantities decontracted under FT at this delivery point. Short-haul IT deliveries from St. Clair also increased. TransCanada suggested that marketers were using the flexibility of the North American grid to find supply and deliver it to newly-contracted delivery points, at various hub locations. By contracting with LDCs and industrial customers for delivery at points adjacent to the LDCs' franchise areas, TransCanada argued that marketers may be using other options to deliver supply, such as short-haul IT service on TransCanada, diversions from export points, or long-haul IT service on TransCanada.

Views of Parties

All of the intervenors, with the exception of TCGS, argued that TransCanada had not presented concrete evidence to support the migration theory. CAPP stated that, after March 1998, there was a softening of demand for transportation on TransCanada's system, but there was no evidence to suggest that any of the 1999 FT non-renewals were due to an attempt to migrate to IT service. CAPP suggested that the

situation that exists today, with little IT quantities moving, is generally the same as last winter. CAPP and IGUA argued that the migration theory created the entire context for TransCanada's application. They suggested that, absent evidence of migration, there is no need to change the existing floor price for IT.

IGUA and the LDCs argued that the current excess-capacity environment is not caused by migration but rather by market demand and supply issues. IGUA submitted that TransCanada had merely speculated about the reason for post-November 1999 non-renewals, as opposed to possessing sufficient information to determine the underlying market situation. IGUA suggested that the Eastern Canadian market for gas remains strong and continues to grow. Similarly, U.S. LDC and cogeneration customers continue to take their gas supply at high load factors.

However, due to market developments in 1999, a number of exporters found themselves in a situation where the price received in the U.S. Northeast did not cover the cost of the commodity and the FT toll from the WCSB. Consequently, IGUA asserted that various shippers with FT contracts originally intended for delivery to the U.S. Northeast had arranged for delivery of WCSB gas to certain Eastern Canadian industrial customers, rather than to U.S. markets. As a result, these industrial customers, with FT contracts eligible for renewal, were then able to decontract a portion of their TransCanada capacity and still maintain a gas supply for operational purposes.

Renaissance Energy Ltd. (Renaissance) contended that the apparent absence of migration from FT to IT is not a demand issue, but rather a supply issue. Renaissance argued that decontracting had occurred because there is now excess pipeline capacity leaving the WCSB; there is more take-away capacity than there is supply. Renaissance argued that under-utilization on TransCanada has nothing to do with IT pricing and suggested that each shipper will balance toll savings with its ability to take on risk. Renaissance suggested that local distribution companies are good examples of shippers who are prepared to pay a higher toll to protect against the risk of interruption, no matter how small that risk might be. At the other end of the spectrum, Renaissance suggested that gas marketers are an example of shippers that will select highly reliable IT to meet their firm operating requirements at any toll lower than the FT toll.

Renaissance and the Independent Power Producers (IPPs) suggested that whether or not migration had actually occurred is irrelevant. They argued that the Board determined in RH-3-86 that a toll design that allows a customer to nominate for IT and receive that service virtually interruption free, at a toll that is lower than the FT toll, is not just and reasonable.

TCGS agreed with TransCanada's position that the current tolling mechanism creates an incentive to purchase highly reliable, low-priced IT capacity. TCGS suggested that migration may be occurring now as LDCs and industrial customers are currently receiving some "delivered services". TCGS indicated that it is impossible to determine whether these delivered services are using IT capacity on TransCanada's system.

With respect to whether migration may be occurring at Emerson, CAPP and the Alberta Department of Resource Development (Alberta) noted that TransCanada's marketing affiliate, TCGS, is responsible for at least 90% of the released capacity at Emerson. TCGS explained this situation in terms of a lack of demand. CAPP and Alberta disputed this and submitted that demand in the U.S. Midwest remains strong. They noted TransCanada's expectation that Canadian gas exports should be in high demand over the next year due to a temporary decline in U.S. supply.

Views of the Board

The Board notes that the majority of parties agreed that, in the short term, migration from FT to IT has not occurred to the extent anticipated by TransCanada. Uncontradicted evidence was presented by the LDCs showing that the November 1999 released capacity was due, not to migration, but primarily to alternative delivery arrangements related to decreased price differentials and the future availability of Vector capacity.

While IT quantities have increased to Emerson and from St. Clair, the Board finds that the certainty and magnitude of current and future migration from FT to IT has not been demonstrated to the extent asserted by TransCanada. The Board notes that parties have advanced alternative theories that can explain these increased IT quantities. Finally, the Board is of the view that the evidence does not support TransCanada's assertion that migration from FT to IT is a long-term problem.

2.3 Competitive Challenges

Views of TransCanada

As a result of FT non-renewals effective 1 November 1999, TransCanada, for the first time in many years, is faced with having excess capacity on its system. The commencement of service on the proposed Alliance and Vector pipelines will provide new challenges and is expected to increase, in the short term, the level of under-utilization on the TransCanada system. Consequently, TransCanada justified its proposed methodology for setting the floor prices of IT and STFT on the basis of its need to respond to competitive forces.

TransCanada submitted that, since it now operates in a new competitive environment, it requires a more flexible pricing framework. In this regard, TransCanada noted that it is currently engaged in ongoing discussions with interested parties concerning a new services and pricing model for the period beyond January 2001. These discussions were referred to as the Services and Pricing Negotiations.

TransCanada rejected the suggestion by several parties that it would be improper for the Board to consider the issues raised by this application in isolation from the broader context or from the ongoing Services and Pricing Negotiations. TransCanada argued that, by setting its application down for hearing, the Board had implied that addressing the issue was warranted.

Views of Parties

All parties agreed that TransCanada's system is currently experiencing a situation of excess capacity, and most agreed that this situation would likely be exacerbated, at least initially, following the commencement of service on Alliance and Vector. However, most parties submitted that TransCanada's IT/STFT pricing proposal would do little to solve the issue of system under-utilization and that solutions to this problem should be addressed as part of the Services and Pricing Negotiations that are currently underway.

CAPP argued that the issue of pricing flexibility and the response to competition are very much related to other issues. This point was supported by the LDCs, Centra Gas Manitoba Inc. (Centra Gas), Alberta,

la Procueure générale du Québec (Quebec), the Minister of Energy, Science and Technology for Ontario (Ontario) and Pan-Alberta Gas Ltd. (Pan-Alberta).

The LDCs pointed out that competition and the situation of excess capacity were not occurring at all locations on the TransCanada system. The LDCs further submitted that other viable alternatives, including FT enhancements, should be explored as a more effective means to address competitive challenges than the proposed pricing modifications.

TCGS opposed the notion that the Board should defer its decision on the ground that the subject matter of this application might be the subject of negotiations outside of the hearing room. TCGS submitted that such an approach would be asking the Board to defer its decision-making power to the negotiated settlement process, which in TCGS's view is not contemplated by the Act.

Views of the Board

The Board recognizes that the competitive landscape for Canadian gas pipelines is changing, resulting in short-term excess capacity on the TransCanada system. The Board also recognizes that TransCanada has the right to apply for changes to its Tariff to reflect this changing environment and to expect that the Board will consider and rule on its proposals.

The Board notes that TransCanada and its stakeholders are engaged in broader services and pricing negotiations that may lead to further proposals for changes to short-term pricing methodology to be effective as early as 1 January 2001. The Board supports such negotiations to the extent that they conform to its Guidelines for Negotiated Settlements. The Board is, however, of the view that it should not delay its consideration of TransCanada's current proposal until the results of such negotiations are available. The Board has therefore proceeded with its consideration and decision on TransCanada's current proposal.

Chapter 3

Economic Issues

3.1 Appropriateness of a Bidding Mechanism to Allocate Short-Term Capacity

Neither TransCanada nor the intervenors questioned the appropriateness of a bidding mechanism to allocate marginal capacity. However, several parties questioned the appropriateness of the level of the existing floor price in a situation of excess capacity.

Views of TransCanada

TransCanada did not propose any changes to the underlying bidding or auction mechanism for pricing and allocating IT and STFT. TransCanada argued that, if demand for capacity were sufficiently strong, the bidding process could result in the price of IT and STFT being bid up above the Reserve Price set by TransCanada. TransCanada submitted that this approach would be consistent with the existing pricing methodology and would retain the allocative efficiency associated with a bidding or auction process, should demand for capacity exceed supply.

TransCanada submitted, however, that the current methodology (i.e., an IT floor price of 50% of the FT toll) contains a flaw that, in an excess-capacity situation, leads to the price for IT being forced to the floor and thus to inappropriate and unnecessary cost shifting from IT to FT customers. TransCanada suggested that, in the longer run, the current methodology provides a strong disincentive for shippers to purchase available capacity on a firm basis.

Views of Parties

CAPP submitted that, for a biddable service, there should be a floor price that reflects a minimum cost, above which bidding should set the price. CAPP suggested that bidding sets the competitive price for a service in a very efficient way. CAPP added that it was not surprised that, given the recent decrease in demand for transportation service on TransCanada's system, the bids for IT and STFT service have been at generally low levels both in quantity and price.

IGUA disagreed with TransCanada's assertion that, under a situation of excess capacity, the current bidding process for IT would always result in bid prices equal to the floor price. IGUA submitted that the market value is simply the price that the market commands for any given good or service and that there is no need for intervention (by TransCanada) in order to achieve this outcome.

The LDCs submitted that, because IT is a marginal service whose revenues are credited to the pipeline's revenue requirement, the price for the service should be allowed to fluctuate between incremental variable cost and market value.

TCGS was generally supportive of TransCanada's views and argued that a properly functioning market would not consistently return prices for interruptible transportation at or close to the floor.

Renaissance submitted that, if supply is greater than demand, customers at an auction are not going to bid above the Reserve Price because they know that the commodity will be available at the Reserve Price. Accordingly, Renaissance suggested that, in an excess supply situation, the bidding mechanism does not necessarily establish the market value for the commodity.

Views of the Board

The Board considers that a bidding mechanism is an inherently fair and efficient way of allocating available capacity for short-term services. The Board notes that the resulting prices will be market responsive.

In periods when capacity is tight, an auction ensures that available capacity will be used by the shippers that place the highest value on it. A shipper that wishes to acquire capacity may be willing to bid up to the maximum value that it assigns to the capacity in order to increase the odds of obtaining the capacity. In this situation, shippers may obtain capacity at different prices, but the price paid by each shipper would not exceed the value that this shipper assigns to the capacity.

In periods of excess capacity, there are no concerns with allocative efficiency. While some shippers may place a higher value on the capacity, they will generally bid at or close to the floor price. This outcome parallels the outcome that would be achieved in a competitive market. In this excess-capacity environment, the market-clearing price equals the floor price, and capacity may be allocated to any shipper that assigns a value to the capacity that is equal to or greater than the floor price.

The Board concludes that a bidding mechanism is appropriate for IT and STFT in this case.

3.2 Pricing Discretion to TransCanada

Views of TransCanada

The minimum Reserve Price of 65% of the FT toll (later adjusted by TransCanada to 55% during the course of the proceeding) is intended to be a reasonable proxy for the incremental variable cost of providing IT service. TransCanada indicated that it would be prepared to adjust the minimum Reserve Price periodically to reflect changing market conditions, but did not propose a specific adjustment mechanism.

Both economically, and as a matter of public policy, TransCanada stated that it did not believe that maximum Reserve Prices for IT and STFT were necessary, appropriate, or likely to lead to efficient results in the long run. TransCanada proposed a range for the Reserve Factor "... as a means of allaying any concerns that parties may have, until more experience is gained with the proposed market structure."

TransCanada suggested that the IT pricing regime should provide for an annual premium for IT prices relative to FT prices in order to provide economic parity between the two services. TransCanada argued that if all IT service were priced no higher than FT service on a daily basis, shippers would have an incentive to migrate from FT to IT service. TransCanada submitted that, on an annual average basis, the

proposed maximum Reserve Prices for IT service would result in a price premium for IT service over FT service of approximately 10% for an IT shipper that purchased capacity every day of the year.

TransCanada also supported its proposed maximum seasonal Reserve Price on the premise that, in a situation of excess capacity, the system is likely to experience more seasonal flows, with shippers relying on IT as a reliable winter service when demand is high. TransCanada submitted that, as a matter of equitable cost recovery, it is reasonable to provide an opportunity to recover some of the seasonal value associated with IT service. In TransCanada's view, the maximum winter Reserve Price for short-term services of 125% of the FT toll might not be high enough to prevent system migration from FT service to IT/STFT service.

TransCanada indicated that it would be desirable, and in the interest of overall system efficiency, to have flexibility to define individual Reserve Prices for each individual path. However, TransCanada stated that it is prepared to continue with the existing approach of setting one floor price for the system (for each short-term service) at this time. TransCanada added that this approach would simplify consideration of this application, minimize any need for modifications to its information systems, and allow shippers to continue to operate in an environment with which they are generally familiar. TransCanada acknowledged that its proposal would be a "blunt instrument" if, as a result of gaming at one location, TransCanada decided to raise the floor price of IT on the entire system. This would result in an increased floor price for all shippers because of activity at one delivery point.

TransCanada argued that the main rationale for proposing pricing discretion is to provide greater benefits to firm shippers in the form of increased revenues. TransCanada submitted that there is a flaw in any mechanism that would establish a fixed floor for IT and STFT below the FT toll. TransCanada argued that, where the IT floor is consistently below the FT toll, shippers will seek to migrate from FT service to IT service even though the value of the capacity to the shipper may be above the IT toll.

The "fixed floor" alternatives to the current floor level, that were advanced by parties, would set the floor at 80% or 100% of the FT toll or some level above it. TransCanada submitted that, while these alternatives would all tend to discourage migration of FT shippers to IT service, they would render the pipeline unable to respond effectively to changing market conditions. TransCanada indicated that a failure to provide this opportunity to the pipeline and its shippers would result in unnecessary revenue losses.

TransCanada argued that two fundamental principles should govern short-term pricing on its system:

a) TransCanada's Tariff and toll-setting mechanism must not compel TransCanada to sell its short-term services at a price that is below the total cost of providing those services; and

b) Notwithstanding this first principle, TransCanada must be permitted to reduce the price of its short-term services below the total cost level in order to compete effectively, if market conditions require it to do so.

TransCanada supported the first principle by claiming that the true cost of providing IT service is the fully-allocated cost reflected by the FT rate and by the need to prevent migration from FT to IT service. TransCanada submitted that the second principle results from a desire to maximize short-term revenues in response to competition, for the benefit of firm shippers and itself.

TransCanada submitted that, if it is given the flexibility to manage the pricing of its services effectively, it would be in a better position to maximize revenues by having the ability to adjust the Reserve Price in order to optimize the price/quantity trade-off under prevailing market conditions.

TransCanada submitted that its proposed maximum Reserve Prices respond to concerns over potential abuse of market power because they would prevent TransCanada from unilaterally imposing prices for short-term services that are above the actual cost of providing those services.

TransCanada indicated that there is a distinction between deciding the appropriate pricing of services and determining the treatment of revenues received from the sale of those services. As a result, TransCanada did not agree with the suggestion that the issue of pricing discretion is linked to the issue of risk and cost consequences of non-renewed capacity.

Views of Parties

TCGS supported TransCanada's proposal for pricing discretion to vary the floor price of IT. All other parties opposed TransCanada's application for such pricing discretion. All parties opposed any change to the existing floor price for STFT and therefore rejected TransCanada's proposal to have the ability to set the floor price of STFT below or above the 100% FT toll.

CAPP submitted that there is a strong presumption against giving TransCanada pricing discretion with an equally heavy burden on TransCanada to demonstrate that its market power would be satisfactorily controlled. In CAPP's view, there is no evidence that the proposed constraint of putting a lower and upper range to the pricing discretion would in fact constrain market power. In support of this argument, CAPP pointed to the Federal Energy Regulatory Commission's (FERC) *Notice of Proposed Rulemaking, Regulation of Short-term Natural Gas Transportation Services* where the FERC observed that even a price below the maximum (i.e., the 100% FT toll) may still be a monopoly price. CAPP filed empirical evidence to suggest that TransCanada has substantial market power vis-a-vis Canadian producers. In this analysis, market power is defined as the ability of an individual firm or a group of firms to maintain prices above the competitive level or successfully exclude potential competitors for a sustained period of time. CAPP also raised the concern that withholding capacity, whether by simply taking capacity off the market or by pricing it off the market, can itself be an anti-competitive act.

CAPP submitted that the concept of giving pricing discretion to a long-line transmission pipeline raises many issues that can only be evaluated in the context of the entire service structure and rate design. CAPP expressed its view that pricing discretion should be addressed in the Services and Pricing Negotiations or in TransCanada's 2001 Tolls application. Specifically, CAPP indicated that the issue of price discretion is linked to other aspects of rate design and cost allocation and suggested that TransCanada is using this proceeding to obtain an advantage with respect to future negotiations with its shippers.

CAPP submitted that TransCanada's proposal did not contain a detailed explanation of the criteria, standards, or other objective factors that are required to govern pricing discretion. CAPP further submitted that such absence leads to an inability to ascertain or monitor how pricing discretion would be exercised. CAPP argued that pricing discretion could interfere with the commodity market.

IGUA submitted that there is nothing in TransCanada's proposal preventing the potential abuse of market power. IGUA suggested that its concerns over the potential abuse of market power could have been alleviated had TransCanada proposed an objective formula or standards to provide a clear framework for the exercise of pricing discretion, or had TransCanada volunteered to be subject to some form of monitoring or control by the Board.

IGUA expressed concern that there could be potential losses for TransCanada's FT shippers if the floor price is set either too low or too high, particularly if the consequences of such mistakes were assumed by FT shippers. IGUA's concerns were amplified by the fact that market conditions are not the same on all segments of TransCanada's system. IGUA submitted that, if the Reserve Factor is not adequate for certain segments, then there could be discrimination against shippers on these segments.

IGUA argued that, if a pipeline company is allowed to unilaterally price transportation services, it would inevitably influence the price of delivered gas and therefore the price that the buyer and seller would negotiate for the commodity. IGUA contended that TransCanada's proposal would also inevitably interfere with the free operation of the Secondary Market for FT capacity, which in IGUA'a view would constitute a violation of the principles set forth in the Board's Decision of 2 February 1995 on *Possible Changes to the Secondary Market for Natural Gas Transportation Services*. IGUA submitted that allowing TransCanada to have pricing discretion would aid those firm shippers, such as TCGS, who seek to sell excess FT capacity in the Secondary Market by fostering higher IT prices and thus higher Secondary Market prices.

TCGS supported TransCanada's maximum Reserve Prices of 100% of the FT toll in the summer and 125% of the FT toll in the winter, stating that those rates are cost based and send appropriate pricing signals to potential shippers. TCGS also supported allowing TransCanada the discretion to discount below those rates in order to maximize revenue by selling capacity that would otherwise not have been sold during periods of low demand. TCGS argued that granting TransCanada pricing discretion would prevent potential shippers from assuming that discounts for IT would always be there.

TCGS submitted that parties' concerns over TransCanada's potential abuse of market power were overstated and suggested that CAPP's evidence appeared to be aimed at an application by TransCanada for complete discretion to set its rates. TCGS argued that there is no foundation for IGUA's suggestion that TransCanada's proposal had been developed mainly for the purpose of favouring TCGS as an affiliate.

The LDCs submitted that there is a fundamental link between IT revenues, the pricing of discretionary services, and risk and reward mechanisms. They were concerned that TransCanada's application would disconnect those issues. Specifically, the LDCs considered the pricing of short-term service to be only one method by which TransCanada and its stakeholders could address issues arising from the potential under-utilization of the TransCanada system. The LDCs were concerned that TransCanada's proposal would allow TransCanada unilateral discretion in the pricing of short-term services without any risk or even accountability on TransCanada's part. The LDCs submitted that imposing risk on TransCanada would give shippers some assurance that TransCanada would behave appropriately.

The LDCs indicated that the Services and Pricing Negotiations provide the ideal forum within which to address the pricing of short-term services in the context of the related service, pricing and risk-allocation

issues. The LDCs noted that, if a resolution is not achieved in those negotiations, the Board would have the opportunity to review all of the issues when TransCanada files its 2001 Tolls application.

The LDCs submitted that there is considerable doubt regarding the ability of TransCanada to capture greater IT revenues under its proposal vis-a-vis the current methodology. The LDCs suggested that TransCanada's proposal could only be useful if the circumstances warranting an increase to the IT floor tended to occur at different times than the circumstances warranting a decrease to the floor. In the LDCs view, they are more likely to be occurring at the same time, given that excess capacity usually occurs as a result of competition.

The IPPs submitted that they are not ideologically opposed to the exercise of pricing discretion by pipelines, pointing out that discretion has existed for years on FERC-regulated pipelines. The IPPs suggested that the parameters of the discretion sought by TransCanada in this case are quite closely confined. They suggested that the Board could audit the process and step in if it saw abuse or market failure, or if there was a complaint.

However, the IPPs indicated that affected parties would need to be comfortable with the exercise of pricing discretion. In this instance, the IPPs argued that TransCanada had not provided participants with sufficient comfort to conclude that discretion would be exercised in a manner that would maximize revenues to FT shippers.

Centra Gas submitted that the pricing of IT and STFT are interrelated with other service and pricing issues and should not be considered in isolation.

Renaissance submitted that TransCanada's proposal for pricing IT has some potential merit, as there would at least be a possibility that IT would be sold at a price higher than incremental variable cost. However, Renaissance submitted that TransCanada should not have discretion to price IT because it would put TransCanada in a conflict of interest, in that TransCanada would have to choose between a floor price that maximizes the contribution towards fixed costs and one that maximizes revenues.

Alberta viewed TransCanada's application as an attempt to raise the bid price above the existing floor in order to ensure that the pipeline captures any differential that is available. Alberta submitted that granting discretion to TransCanada is tantamount to giving TransCanada the authority to interfere in or manipulate the markets. Alberta argued that giving pricing discretion to TransCanada should place a heavy onus on the pipeline to demonstrate thoroughly how its proposal would work and to give some comfort to those who will bear the brunt of its mistakes. Alberta did not believe that TransCanada had demonstrated how its proposal would work, pointing to, *inter alia*, the competing objectives of reducing migration and of attempting to compete by lowering prices. Alberta agreed with parties who suggested that the pricing of short-term services should be looked at as part of the Services and Pricing Negotiations.

Quebec submitted that TransCanada should not be granted discretionary pricing authority in the existing situation, particularly with no risk sharing. Quebec argued that such changes must be discussed as a whole, either during the ongoing Services and Pricing Negotiations or in an in-depth hearing on changes to TransCanada's services and pricing methodology.

Ontario expressed the view that the ongoing Services and Pricing Negotiations provide an appropriate framework to resolve the issues before the Board in this proceeding. Ontario argued that adjustments to IT and STFT services should be considered in the context of a broader analysis of TransCanada services and pricing methodology.

Pan-Alberta provided comments to the effect that pricing flexibility must be part of discussions that provide for a broader scope and a longer-term solution. In particular, Pan-Alberta argued that the discounting of STFT should not be approved without considering the sharing of the risk and reward.

In its comments, Direct Energy Marketing Limited (DEML) opposed the implementation of any controls on open-market forces for the benefit of any party. DEML submitted that, if the controls that TransCanada proposes were implemented, they would not solve TransCanada's excess capacity and FT decontracting difficulties.

Views of the Board

Historically, pipelines have been viewed as natural monopolies, requiring regulatory oversight in order to prevent the potential abuse of market power. Pipelines have not generally been granted any unilateral pricing discretion to set the prices for their services. However, pricing discretion has been determined to be appropriate in specific circumstances or for certain services. For example, pricing discretion has been granted to TransCanada for its Parking and Loan service and its Multiple Handshake/Pooling service.

Pricing discretion may become more widely accepted as the industry moves into a more competitive, market-based environment. The Board has both acknowledged and encouraged the trend towards a more flexible and market-responsive regulatory framework, as reflected in various decisions and evidenced by the Board's support for the incentive settlement process.

In this case, however, the Board is of the view that the evidence did not demonstrate that it would be appropriate to grant pricing discretion to TransCanada for the setting of the floor prices of IT and STFT services. In the Board's view, in order to fully assess the appropriateness of pricing discretion, it would be necessary to undertake a comprehensive review of TransCanada's services and pricing methodology.

The Board is concerned that the pricing discretion sought by TransCanada was not clearly structured and confined. The Board notes the absence of objective criteria and transparency in the setting of the floor prices. The Board also notes the competing nature of the underlying objectives supporting TransCanada's application. The Board believes that market conditions where TransCanada would want to raise prices to prevent migration and market conditions where it would want to lower prices to respond to competitive forces are likely to occur at the same time. It is unclear which objective would prevail in those circumstances. The Board agrees with intervenors who argued that the lack of clear and objective criteria for the exercise of the proposed discretion makes it inappropriate.

The Board notes that the exercise of pricing discretion necessarily entails the potential for error or for misjudgment of the market. In the Board's view, there should be

accountability for any such error or misjudgement. TransCanada's proposal for pricing discretion was not accompanied with direct accountability for the consequences of the exercise of its discretion.

TransCanada sought to obtain pricing discretion across its entire system, while justifying the need for discretion by the presence of competitive forces. In the Board's view, competitive forces are only present on limited segments of the TransCanada system and the impact of those forces has not been assessed by the Applicant. The Board notes that TransCanada's witness acknowledged that TransCanada's proposal would be a blunt instrument if prices were raised on the entire system to address situations at specific delivery points.

It is apparent that TransCanada and its affiliates operate virtually all of the ex-Alberta gas pipelines and, as a result, TransCanada has significant market power vis-a-vis Canadian producers and consumers. Moreover, most Eastern Canadian customers have only limited transportation alternatives to the TransCanada system. The Board acknowledges that this situation may change with the commencement of service on Alliance and Vector. In the Board's view, however, TransCanada will continue to occupy a dominant position.

The evidence did not demonstrate that TransCanada would not be in a position to potentially abuse its market power under its proposal. The Board's concerns in this respect are exacerbated by the wide range within which TransCanada could exercise pricing discretion.

The Board rejects TransCanada's suggestion that it would merely have the discretion to reduce the prices of its short-term services below the full-cost level. The suggestion is based on the view that the cost of providing IT and STFT service is the fully-allocated cost or the 100% FT toll. As further discussed in Section 4.3.1, this position is not supported by TransCanada's present cost-allocation methodology and rate design, which allocates all of the fixed costs to firm shippers. Any change to the appropriate cost causation of short-term services on the TransCanada system could not be considered outside a comprehensive review of TransCanada's services and pricing methodology.

The Board notes that TransCanada's proposal was opposed by almost all other parties.

In summary, the Board finds that TransCanada's proposal has not adequately addressed the concerns expressed during the hearing.

Decision

The Board denies TransCanada's proposal for discretion to set the floor prices of IT and STFT services.

Chapter 4

Toll and Tariff Issues

4.1 Comparison of FT, STFT and IT Services

In its evidence, CAPP provided a comparison of the terms and conditions of FT, STFT and IT services. This comparison is reproduced in Table 4-1. The Board notes that no party challenged the information contained in this Table, which is included in these Reasons for Decision for ease of reference.

Table 4-1
Comparison of TransCanada's FT, STFT and IT Services

	FT Service	STFT Service	IT Service
Minimum Term	1 year	14 days	Daily service
Maximum Term	None	9 months	Daily service
New Facilities	May be constructed only if: (a) a long-term requirement for the facilities is shown, and (b) NEB approval is received	Will not be constructed to accommodate this service	Will not be constructed to accommodate this service
Curtailment	Not subject to curtailment or interruption except under Sections XI and XIV of General Terms and Conditions	Same priority as FT except under upstream capacity diversion	Subject to curtailment or interruption at TransCanada's discretion.
Fuel Charges	Average fuel cost	Average fuel cost	Incremental fuel cost by proxy
Rate Structure	Demand charge; No under-utilization penalty; Diversions allowed; Nomination of temporary receipt and delivery points; Assignable; Automatic renewal rights.	Demand charge; No under-utilization penalty; Diversions allowed; Nomination of temporary receipt and delivery points; Assignable; No automatic renewal rights.	No demand charge; Under-utilization penalty; No diversions allowed; No nominations of temporary receipt and delivery points; Not assignable; No automatic renewal rights.
Source: TransCanada's FT, STFT and IT Toll Schedules			

Views of TransCanada

TransCanada submitted that, under a situation of excess capacity, IT and FT services would be identical for all practical purposes. TransCanada stated that the Board had arrived at essentially the same conclusion in its RH-3-86 proceeding.

TransCanada challenged the view that IT service is inherently inferior to FT service and accordingly should be priced lower than FT. TransCanada noted that parties had relied on a review of TransCanada's Terms and Conditions for IT and STFT service to support their position. However, in light of the current gas markets, TransCanada argued that it is meaningless to ascribe value to a type of service in a vacuum and that services have whatever value shippers are willing to pay.

Views of Parties

Most parties submitted that STFT is equivalent to FT because it is a firm service with the same curtailment priority as FT. Some parties also suggested that during periods of excess capacity, STFT is a more valuable service than FT because it has the same reliability as FT and does not require a long-term contractual commitment.

IGUA and CAPP expressed the view that the underlying characteristics of both IT and STFT are such that they are inherently inferior to FT, regardless of the prevailing conditions under which the pipeline is operating. In addition, IGUA submitted that IT and STFT are inferior to FT on the basis that there is no certainty regarding the availability and/or renewability of service.

Renaissance supported TransCanada's view that IT is equivalent to FT, noting that, for the foreseeable future, IT service on TransCanada would continue to be available virtually interruption free.

The LDCs argued that IT is not currently available on the TransCanada system on a firm basis and that IT is not perceived by TransCanada's shippers to be equivalent to firm service. As an example, they pointed to the recent curtailment of overrun service on Storage Transportation Service (STS) related to short-haul deliveries from Parkway to Montreal during January 2000. If shippers had relied upon IT service in the Eastern Delivery Area, the LDCs contended that IT service would have been curtailed based on its priority.

Views of the Board

The Board is of the view that, under TransCanada's Tariff, and in practice, IT service is generally a less attractive service than FT. TransCanada's Tariff provides that IT service is subject to curtailment or interruption at any time in TransCanada's sole discretion. Moreover, shippers presented evidence, which the Board finds persuasive, that for them, IT is not an acceptable substitute for FT under current circumstances. Accordingly, the Board rejects TransCanada's position that IT and FT are essentially equivalent.

With respect to STFT, the Board is of the view that the character of this service is different from FT in several important respects. While STFT is a firm service, it does not have renewal rights, nor will TransCanada build additional facilities to provide STFT service. The Board therefore does not accept TransCanada's position that STFT and FT service are equivalent.

4.2 Short Term Firm Transportation

4.2.1 Short Term Firm Transportation Floor

Views of TransCanada

TransCanada originally proposed a minimum floor price for STFT service of 65% of the FT toll and a maximum Reserve Price of 100% and 125% of the FT toll for the Summer and Winter Periods respectively. TransCanada requested permission to establish the Reserve Price for STFT within these boundaries, with the existing bidding mechanism remaining in effect. TransCanada submitted that it should be permitted to set the Reserve Price for short-term services at a level below the maximum Reserve Price, if doing so would benefit the system by generating incremental revenue.

During the proceeding, TransCanada adjusted its proposed minimum floor price downward to 55% of the FT toll, due mainly to a decrease in the estimated cost of fuel gas.

Views of Parties

All parties opposed a change to the current floor price for STFT. Parties were generally of the view that STFT is of similar value to FT, since it is a firm service with the same priority as FT. In addition, STFT service does not have a right of renewal. Lastly, the short-term nature of STFT could make it more valuable than FT in specific circumstances.

TCGS submitted that the floor price for STFT should remain at 100% of the FT toll, with the understanding that TransCanada could apply for a discounting methodology if value is being lost to the system as a result of the toll level. The LDCs submitted that discounting STFT could actually cause migration from FT to STFT. CAPP expressed the view that TransCanada's proposal to offer STFT at less than 100% of the FT toll is the beginning of a discount policy, and that discounting raised many complex issues, none of which could be addressed in the current application. IGUA stated that TransCanada had presented no evidence to justify discounts over the true cost of providing STFT service.

Views of the Board

The Board notes the opposition of all parties to TransCanada's STFT proposal. Further, the Board is of the view that the evidence presented during the proceeding does not support any change to the floor for STFT.

Decision

The floor price for STFT shall remain at the 100% load factor daily equivalent of the FT toll.

4.2.2 Short Term Firm Transportation Ceiling

Under TransCanada's Tariff, the current maximum ceiling price for STFT is 4.0 times the 100% load factor daily equivalent of the FT toll for transportation from Empress to Philipsburg.

Views of Parties

IGUA proposed that the STFT ceiling be removed to let market forces determine the value of the service. No other parties, including the Applicant, specifically addressed this issue.

Views of the Board

The Board notes that the evidence did not support the removal of the maximum ceiling price for STFT.

The Board also notes that the current maximum ceiling price for STFT is not likely to be encroached upon under TransCanada's current operating conditions.

Decision

The maximum ceiling price for STFT shall remain 4.0 times the 100% load factor daily equivalent of the FT toll for transportation from Empress, Alberta to Philipsburg, Quebec.

4.3 Interruptible Transportation

4.3.1 Cost Causation of Interruptible Transportation Service

Views of TransCanada

TransCanada submitted that, under conventional cost-causation analysis, the cost properly attributable to the provision of interruptible transportation service is no less than, and likely in excess of, the 100% load factor FT toll. The rationale for TransCanada's assertion is that, when IT shippers utilize the pipeline's system, they make the same use of the pipeline's facilities as firm shippers, and accordingly should make the same unit contribution to the recovery of fixed costs as firm shippers that use their full contract demand every day of the year.

Views of Parties

CAPP argued that the incremental variable cost is the appropriate basis for IT pricing on the TransCanada system. CAPP submitted that the incremental variable cost approach has historically been the basis for interruptible service pricing on TransCanada through periods of both tight and excess capacity. This view was shared by IGUA, who argued that, since interruptible service is provided from capacity not required by the firm shippers for whom the pipeline was built, there is no reason to allocate fixed costs to this service. The LDCs also shared this view and indicated that IT is a marginal service and, as a result, the incremental variable cost represents the cost of providing the service.

TCGS and Renaissance shared TransCanada's view on the cost-causation principle for IT service. In addition, Renaissance suggested that since IT shippers have direct access to uncontracted firm capacity, there is no reason why they should be permitted to avoid making a contribution to the fixed costs of that capacity.

Views of the Board

The Board notes that, under TransCanada's currently-approved cost allocation methodology, firm shippers are allocated all of the fixed costs of the TransCanada system. As a result, the Board concludes that, absent an overall rate design review, the incremental variable cost continues to be the appropriate cost-based approach of setting the floor price for IT service on the TransCanada system.

4.3.2 Interruptible Transportation Floor

Views of TransCanada

TransCanada stated that, in view of the current market conditions, there is a need to modify the existing methodology (i.e., IT floor level of 50% of the FT toll) because of inappropriate and unnecessary cost shifting from IT to FT customers in the short term and a migration of shippers away from FT service in the long term. In support of its proposed minimum floor price, TransCanada provided estimates of incremental variable costs for annual average IT/STFT deliveries in 1999/2000 to the Eastern Zone, which indicated that the minimum floor price should be approximately 65% of the FT toll. TransCanada subsequently indicated that, due to a decrease in gas prices since TransCanada filed its application, it would be prepared to accept a minimum floor price of 55% of the FT toll.

TransCanada submitted that, under the existing pricing methodology, IT revenues would recover only the incremental variable cost of providing IT service. Accordingly, TransCanada proposed to increase IT rates to ensure that they make a contribution to fixed costs for the benefit of FT shippers. However, TransCanada indicated that, if the IT toll is set at 100% of the FT toll during the summer and 125% of the FT toll in the winter, it would reduce the flexibility for shippers wanting to remain active in the spot market and result in TransCanada foregoing revenues that might otherwise be available to it if it would be permitted to discount IT. TransCanada stated that this approach represents a compromise between the interests of FT shippers who want the rate set at 100% of the FT toll and those shippers who want to keep IT tolls as low as possible.

Views of Parties

The LDCs presented evidence that IT service is of lesser value than FT and that a proxy of incremental variable costs should be retained as the basis for establishing the IT floor. The LDCs proposed calculating a floating floor for IT based on a proxy for incremental variable costs with monthly adjustments reflecting system utilization and fuel prices. The LDCs submitted that, by adjusting the floor level for IT on a monthly basis, the IT floor price would reasonably approximate the actual incremental variable costs of providing the service, while providing a modest level of price stability. The LDCs proposed that the floor price should be adjusted once a month as a function of the changing inputs to the formula, not at TransCanada's discretion.

As an alternative to a floating floor for IT tolls, the LDCs jointly expressed support for a fixed IT floor price of 80% of the FT toll as had been derived in the evidence of Enbridge Consumers. Enbridge Consumers' calculations provided the minimum IT price for two cases (i.e., one using TransCanada's forecasted gas cost and the other using the maximum intra-Alberta gas price recorded in 1999) for an IT volume of 350 MMcfd. The minimum IT prices were calculated to be 73.8 % and 83.6 % of the FT toll, respectively, using TransCanada's methodology and extrapolating from information provided by

TransCanada to estimate the system fuel rate. Enbridge Consumers selected a minimum Reserve Price of 80% as an approximate average of this calculated range. The LDCs suggested that this level would be a conservative level that would recover incremental variable costs without exceeding that level in most circumstances. They argued that any inaccuracies would benefit FT shippers.

The LDCs requested that any Board decision regarding the IT floor be made for an interim period only. As a further alternative, the LDCs proposed dismissing TransCanada's application. Centra Gas agreed with the LDCs' proposals for establishing a minimum floor price for IT.

CAPP submitted that the IT floor price should be a proxy for incremental variable cost and that, by seeking to recover the fully allocated cost of service, TransCanada is fundamentally challenging the incremental variable cost approach approved by the NEB in RH-4-91. CAPP indicated support for the LDCs' joint proposal for a floating floor price for IT.

IGUA expressed the view that the existing IT pricing methodology and minimum floor price are appropriate. IGUA submitted that a high floor price for IT could discourage its use, resulting in little or no IT revenue, and that revenues would be maximized by leaving the current floor at 50% of the FT toll. IGUA did not, however, strongly oppose the LDCs' joint floating floor proposal, subject to discussions being held as to the most appropriate formula to determine the incremental cost of providing the service. IGUA expressed concerns with respect to the LDCs' alternative proposal of a fixed IT floor at 80% of the FT toll and suggested that this floor level may be attempting to recover some fixed costs.

Alberta submitted that the existing Tariff should be maintained and the application should be denied. Alberta suggested that the application is premature because there is no evidence of migration and because comprehensive negotiations are currently underway to discuss issues including IT and STFT tolling.

The IPPs submitted that a toll design that allows for interruptible service at 50% of the FT toll and is interruption-free is not just and reasonable and, therefore, the IT floor price should be set at 100% of the FT toll.

Renaissance expressed the view that TransCanada's proposal would result in tolls that were not just and reasonable and that IT tolls should be set at no less than 100% of the FT toll with the current bidding mechanism left in place. Renaissance submitted that TransCanada does not build capacity for IT service and noted that the capacity that is currently available is turned-back FT capacity that is being offered as IT. If an IT shipper has access to uncontracted firm capacity, Renaissance argued that the IT shipper should contribute to the fixed costs of that capacity. Renaissance submitted that FT shippers are in competition with IT shippers and that the LDCs' joint floating-floor proposal would undermine the value of FT service on TransCanada's system.

TCGS submitted that the current toll for interruptible service fails to capture the value of IT and that the current floor price fails to deal with the demonstrated migration problem on the TransCanada system. TCGS expressed the concern that leaving the IT toll at 50% of the FT toll would result in increased opportunistic usage of IT. TCGS indicated that the costs of transporting firm and interruptible gas are identical in that the same fixed assets are used in the same manner and to the same extent for providing both services. However, TCGS argued that, if the floor price were set at 100% of the FT toll, some opportunities to ship gas would be lost.

TCGS supported TransCanada's proposed maximum Reserve Prices of 100% of the FT toll in summer and 125% of the FT toll in winter, with discretion to discount below those rates. TCGS expressed the

view that a fixed floor would not work effectively because it would always be too high or too low. TCGS indicated that it would have liked to have seen different Reserve Prices for various delivery areas but understands that some parties might view this as discriminatory.

Quebec expressed the view that the IT toll should not be less than the incremental variable cost. Quebec noted that the major component of the incremental variable cost is the fuel-gas cost, which varies considerably over time, and that it would, therefore, be desirable to have a mechanism for periodically adjusting the minimum floor price. Quebec submitted that, in situations when there is excess capacity, IT service is very similar to FT service and, hence, there may be merit to the argument for a certain contribution to fixed costs. Quebec indicated that it would not oppose a fixed IT floor which included a contribution to fixed costs, provided it was less than 100% of the FT toll.

Views of the Board

The Board is of the view that there is insufficient evidence of shippers relying on IT service to meet firm requirements to warrant, at this time, a policy-based change of the type proposed by TransCanada to the pricing of IT service.

The Board continues to believe that an estimate of incremental variable costs remains the appropriate cost-based approach to establishing the floor price of IT on the TransCanada system.

The Board finds that there may be merit in monthly or seasonal adjustments to the floor price of IT to reflect changing conditions. However, the Board finds that it has insufficient information to evaluate the LDCs' floating floor proposal. The Board believes that markets need a stable environment, and does not believe that the LDCs have adequately assessed the impact of their proposal on these markets.

The Board concludes that, in the existing circumstances, the floor price of IT should remain fixed and represent a reasonable proxy for incremental variable costs. The Board accepts Enbridge Consumers' initial proposal as a simple and reasonable approximation of incremental variable costs, while ensuring that these costs would be recovered under most circumstances.

The Board is of the view that an IT floor price of 80% of the FT toll should maximize short-term services revenue on the TransCanada's system without undermining the value of FT.

With respect to the LDCs' request for an interim decision, the Board notes that, under the Act, there is provision for any party to request a change to an approved Tariff at any time. Therefore, the Board does not consider it necessary that a decision in this proceeding be made interim.

Decision

The Board approves an IT floor price, effective 1 May 2000, equal to 0.80 times the 100% load factor daily equivalent of the FT toll for service over the applicable path.

TransCanada is directed to make the necessary changes to its Tariff and submit these forthwith to the Board for its approval.

Chapter 5

Other Issues

5.1 Request by IGUA for an Order Pursuant to Section 71 of the Act

Section 71(2) of the Act states:

> *"The Board may, by order, on such terms and conditions as it may specify in the order, require a company operating a pipeline for the transmission of gas to receive, transport and deliver gas offered by a person for transmission by means of the pipeline."*

This section provides a mechanism to address open-access issues.

Views of TransCanada

TransCanada indicated that its preference would be to solve the underlying problem related to IT and the current excess-capacity environment via a toll-setting mechanism. However, it suggested that an alternative approach to resolve this issue would be for TransCanada to withhold available capacity from the market. TransCanada submitted that, although its practice has been to offer all available capacity as IT, its IT Toll Schedule does not explicitly require this.

TransCanada conceded that the FERC does not allow its pipelines to withhold capacity. Further, TransCanada argued that it makes more sense, from a public interest perspective, to consider that the pipeline has an obligation under the open-access principle to make its capacity available to whoever is prepared to pay the appropriate rate.

TransCanada expressed its objection to the Board making any declaratory statement pursuant to section 71 of the Act on the basis of an insufficient record and the comments made by TransCanada's witness. TransCanada also noted that section 71(2) implies that such relief is available to "a person" as that term is defined. Relief is not available to broader interests in a vacuum.

Views of IGUA

During the course of the proceeding, IGUA requested that, in order to dispel any misunderstanding regarding the possible illegality of the withholding of capacity option, the Board issue an order pursuant to subsections 71(2) and 71(3) of the Act requiring TransCanada "... to offer all available capacity as IT and STFT services, and that such posting be offered under an open, continuing, and just and reasonable basis."

Views of the Board

The Board notes that IGUA did not present any evidence demonstrating that TransCanada withholds capacity on its system. Furthermore, TransCanada indicated in its evidence that it does not withhold capacity on its system. Accordingly, the Board is of the view that the issuance of a section 71 order is not warranted at this time.
In addition, the Board notes that it would be contrary to natural justice and procedural fairness to make an order pursuant to section 71 of the Act without providing proper

notice to TransCanada and interested parties. The Board is of the view that IGUA should have ensured that proper notice was given by making a timely motion, prior to the hearing, to amend the Hearing Order to include this issue.

5.2 Renaissance's/IPPs' Proposal

Views of Parties

The LDCs raised a concern regarding the appropriateness of actions by certain parties in advancing their positions. This concern relates to the failure of Renaissance and the IPPs to file evidence and present a witness to speak to a position advanced only in Final Argument. The LDCs submitted that they did not have an opportunity to test the proposal by Renaissance with information requests and cross-examination, nor to speak to it in their evidence. Accordingly, in the LDCs' view, the Board should give very little weight to Renaissance's (and the IPPs') proposal.

In Renaissance's view, the only relevant piece of evidence is that " ... TransCanada is and will continue to be under-utilized." and that "It then becomes a matter of argument as to what IT toll design is appropriate in those operating conditions."

The IPPs stated that section 20 of the Act "... allows [the Board] to grant further or other relief to the same extent as if the application had been made for such relief, provided the Board finds it to be just and proper."

Views of the Board

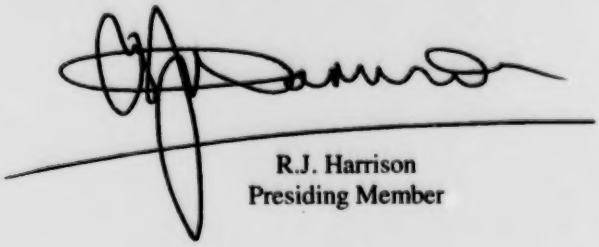
The Board must have a complete factual record, including the results of cross-examination, in order to make appropriate findings of fact and decisions.

As a matter of practice, the Board therefore expects to hear alternative proposals and new approaches offered by parties through evidence, and subsequent argument based on that evidence. Parties are expected to advance substantive positions by way of fact and argument, and not by argument alone.

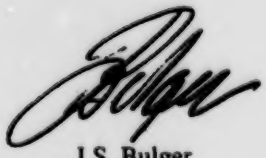
Chapter 6

Disposition

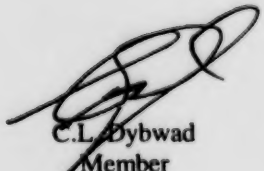
The foregoing chapters together with Order No. TG-1-2000 constitute our Reasons for Decision in respect of the Application heard by the Board in the RH-1-99 proceeding.



R.J. Harrison
Presiding Member



J.S. Bulger
Member



C.L. Bybwad
Member

Calgary, Alberta
April 2000

Appendix I

Order TG-1-2000

ORDER TG-1-2000

IN THE MATTER OF the *National Energy Board Act* (the Act) and the regulations made thereunder; and

IN THE MATTER OF an application dated 29 October 1999 by TransCanada PipeLines Limited (TransCanada) for an Order pursuant to Part IV of the Act regarding Tariff Amendments to Interruptible Transportation (IT) and Short Term Firm Transportation (STFT) Toll Schedules; filed with the National Energy Board (the Board) under File 4775-T001-1-11.

BEFORE the Board on 30 March 2000.

WHEREAS TransCanada filed an application dated 29 October 1999 for an Order amending its IT and STFT Toll Schedules;

AND WHEREAS the Board on 18 November 1999 issued Hearing Order RH-1-99;

AND WHEREAS a public hearing pursuant to Hearing Order RH-1-99 was held in Calgary, Alberta during which time the Board heard the evidence and argument presented by TransCanada and all interested parties;

AND WHEREAS the Board's decisions on the Application are set out in its Reasons for Decision dated April 2000, and in this Order;

AND WHEREAS the Board has considered the evidence and submissions, and has found that the tolls to be charged by TransCanada in accordance with this Order are just and reasonable;

THEREFORE, IT IS ORDERED, pursuant to section 59 and the other relevant sections of the Act, that:

1. TransCanada shall set the minimum IT floor price, effective 1 May 2000, equal to 0.80 times the 100% load factor daily equivalent of the Firm Transportation (FT) toll for service over the applicable path or segment.

2. TransCanada shall maintain the current minimum STFT floor price equal to the 100% load factor daily equivalent of the FT toll for service over the applicable path or segment.

3. TransCanada's request for discretion to set a Reserve Price (i.e., a minimum bid price) for IT and STFT is denied.

4. TransCanada shall maintain the current maximum ceiling price for STFT of 4.0 times the 100% load factor daily equivalent FT toll for transportation from Empress, Alberta to Philipsburg, Quebec.

5. TransCanada shall forthwith file with the Board for approval and serve on all parties to RH-1-99, a revised IT Toll Schedule conforming with the decisions outlined in the RH-1-99 Reasons for Decision dated April 2000 and with this Order.

6. The Board's decision set out in its RH-1-99 Reasons for Decision, and the changes to TransCanada's IT Toll Schedule authorized under this Order are to take effect on a final basis as of 1 May 2000.

NATIONAL ENERGY BOARD

Michel L. Mantha
Secretary

Office national de l'énergie
National Energy Board

Motifs de décision

TransCanada PipeLines Limited

RH-1-99

Avril 2000

Tarif

Office national de l'énergie

Motifs de décision

Relativement à

TransCanada PipeLines Limited

Modifications du Tarif touchant le transport interruptible et le transport garanti à court terme

RH-1-99

Avril 2000

© Sa Majesté la Reine du Chef du Canada 2000
représentée par l'Office national de l'énergie

N° de cat. NE22-1/200-4F
ISBN 0-662-84480-7

Ce document est publié séparément dans les deux langues officielles.

Exemplaires disponibles sur demande auprès du :
Bureau des publications
Office national de l'énergie
444, Septième Avenue S.-O.
Calgary (Alberta), T2P 0X8
Courrier électronique : orders@neb.gc.ca
Télécopieur : (403) 292-5503
Téléphone : (403) 299-3562
1-800-899-1265

En personne, au bureau de l'Office :
Bibliothèque
Rez-de-chaussée

Imprimé au Canada

© Her Majesty the Queen in Right of Canada 2000 as represented by the National Energy Board

Cat. No. NE22-1/2000-4E
ISBN 0-662-28709-6

This document is published separately in both official languages.

Copies are available on request from:
The Publications Office
National Energy Board
444 Seventh Avenue S.W.
Calgary, Alberta, T2P 0X8
E-Mail: orders@neb.gc.ca
Fax: (403) 292-5503
Phone: (403) 299-3562
1-800-899-1265

For pick-up at the NEB office:
Library
Ground Floor

Printed in Canada

Table des matières

Exposé et comparutions ii
Abréviations iv
Glossaire vi

1. Introduction 1
1.1 Contexte 1
1.2 Demande 1
1.3 Instance RH-1-99 2
1.4 Historique des décisions de l'Office concernant le TI et le TGCT 3

2. Questions relatives au marché et à la concurrence 6
2.1 Capacité excédentaire et non-renouvellement de contrats de SG 6
2.2 Migration du SG au service TI 9
2.3 Défis sur le plan de la concurrence 12

3. Aspects économiques 14
3.1 L'à-propos d'un mécanisme de soumission pour attribuer la capacité à court terme 14
3.2 Pouvoir discrétionnaire de fixer les prix 15

4. Questions relatives aux droits et au Tarif 23
4.1 Comparaison des services SG, TGCT et TI 23
4.2 Transport garanti à court terme 25
4.2.1 Prix-plancher pour le transport garanti à court terme 25
4.2.2 Prix-plafond pour le transport garanti à court terme 26
4.3 Transport interruptible 26
4.3.1 Origine des coûts liés au service de transport interruptible 26
4.3.2 Prix-plancher pour le transport interruptible 27

5. Autres questions 31
5.1 Demande de l'ACIG en vue d'obtenir une ordonnance aux termes de l'article 71 de la Loi 31
5.2 Proposition de Renaissance et des PÉI 32

6. Dispositif 33

Liste des Tableaux

4-1 Comparaison entre les services SG, TGCT et TI de TransCanada 23

Liste des annexes

I Ordonnance TG-1-2000 34

Exposé et comparutions

CONFORMÉMENT À la *Loi sur l'Office national de l'énergie* et à ses règlements d'application;

PAR SUITE d'une demande présentée par TransCanada PipeLines Limited le 29 octobre 1999 en vue d'apporter des modifications au Tarif de la canalisation principale de TransCanada en ce qui concerne les barèmes de droits des services de transport interruptible et de transport garanti à court terme;

CONFORMÉMENT À l'ordonnance d'audience RH-1-99;

ENTENDUE À Calgary, en Alberta, les 18, 19, 20, 21, 24, 25, 26, 27 et 31 janvier 2000 et le 1er février 2000;

DEVANT :

R.J. Harrison	Membre présidant l'audience
J.S. Bulger	Membre
C.L. Dybwad	Membre

Comparutions		**Témoins**
P. Jeffrey J.R. Nichols	TransCanada PipeLines Limited	S. Emond M. Stauft
N.J. Schultz	Association canadienne des producteurs pétroliers	B.D. Troicuk R.R. Moore H.H. Assen Dr A. Safir
G. Sarault	Association des consommateurs industriels de gaz	M.R. Thomas P.L. Fournier
B. Fraser	AEC Marketing	
R. Neufeld	Alliance Pipeline Ltd.	
C.G. Worthy	La Compagnie des pétroles Amoco Canada Limitée	
H.H. Assen	Anderson Exploration	
D.A. Volgate	ANR Pipeline Company	
B. Ridley	Centra Gas Manitoba Inc.	
T. Persad J.H. Farrell	Consumers' Gas Company Ltd. (The)	F. Brennan
S. Schulli	CXY Energy Marketing	

J. Lutes P. Cochrane	Foothills Pipe Lines Ltd.	
R.R. Moore	Pétrolière Impériale Ressources Limitée	
B. Webb L.A. Alexander	Iroquois Gas Transmission System, L.P.	
B. Woods	Mobil Oil Canada	
E. Sampson	Ocean Energy Resources Inc.	
A. Reid	PanCanadian Petroleum Limited	
C. Kemm Yates	Pittsfield Generating Company, L.P.	
A. Hollingworth, c.r.	Portland Natural Gas Transmission System	
M. Voinorosky	ProGas Limited	
D. Davies	Renaissance Energy Ltd.	
C. Kemm Yates	Selkirk Cogen Partners L.P.	
M. Imbleau	Société en Commandite Gaz Métropolitain	L. Mercier
M. Samuel	TransCanada Gas Services	W.D. O'Connor R.W. Pirt P.F. Ewing
G. Cameron	Union Gas Limited	M. Stedman
C. Kemm Yates	USGen New England Inc.	
E.R. Bourgeault	U.S. Northeast Group (The)	
G. Nettleton	Vector Pipeline Limited Partnership	
J. Lutes	Westcoast Energy Inc.	
J.C. Turchin	Ministre de l'Énergie, de la Science et de la Technologie de l'Ontario	
J. Brisson	la Procureure générale du Québec	
C.J.C. Page	Ministère du Développement des ressources de l'Alberta	
P.W. Noonan G. Grondin	Office national de l'énergie	

Abréviations

$10^6 pi^3/j$	million de pieds cubes par jour
$10^9 pi^3/j$	milliard de pieds cubes par jour
ACIG	Association des consommateurs industriels de gaz
Alberta	Ministère du Développement des ressources de l'Alberta
Alliance	Alliance Pipeline Ltd.
BSOC	bassin sédimentaire de l'Ouest canadien
CAPP	Association canadienne des producteurs pétroliers
Centra Gas	Centra Gas Manitoba Inc.
DC	demande contractuelle
DEML	Direct Energy Marketing Limited
DIA	dépassement interruptible autorisé (service TI initial)
Enbridge Consumers	Consumers' Gas Company Ltd. (The); (Enbridge Consumers Gas)
FERC	Federal Energy Regulatory Commission (États-Unis)
GJ	gigajoules
GLGT	Great Lakes Gas Transmission Ltd.
GTD	Groupe de travail sur les droits
Loi	*Loi sur l'Office national de l'énergie*
MHPS	Multiple Handshake/Pooling Service (service d'ententes multiples/regroupement)
NGTL	Nova Gas Transmission Ltd.
Office ou ONÉ	Office national de l'énergie
Ontario	Ministre de l'Énergie, des Sciences et de la Technologie de l'Ontario
PALS	Parking and Loan Service (service d'entreposage et d'emprunt)
Pan-Alberta	Pan-Alberta Gas Ltd.
PÉI	producteurs d'électricité indépendants (Selkirk Cogen Partners L.P., Pittsfield Generating Company, L.P. et USGen New England, Inc.)
Québec	Procureure générale du Québec
Renaissance	Renaissance Energy Ltd.

SCGM	Société en Commandite Gaz Métropolitain
SDL	société de distribution locale
SG	service garanti
SGO	service garanti offert
SI	service interruptible
STS	service de transport assorti de stockage
TCGS	TransCanada Gas Services, division de TransCanada Energy Ltd.
TGCT	transport garanti à court terme
TI	transport interruptible
TJ/j	térajoules/jour
TransCanada ou le demandeur	TransCanada PipeLines Limited
Union	Union Gas Limited
Vector	Vector Pipeline Limited Partnership
Viking	Viking Gas Transmission Co.

Glossaire

AECO	Un centre nord-américain de commercialisation du gaz situé en Alberta (c.-à.-d. le carrefour AECO C).
affichage	Les sociétés pipelinières offrent la capacité disponible pour le transport interruptible et le transport garanti à court terme en affichant l'information sur leur site Web.
année contractuelle	Pour le gaz, l'année contractuelle va du 1er novembre au 31 octobre.
barème des droits	Conditions applicables à un service de transport donné (ex. SG).
capacité de transport à courte distance	D'une façon générale, le service assuré à l'intérieur d'une zone tarifaire est considéré comme du transport à courte distance.
capacité de transport à grande distance	Service pour lequel il existe un point de réception en Alberta ou en Saskatchewan et un point de livraison à Emerson (Manitoba) ou plus à l'est.
capacité excédentaire (installations matérielles)	Capacité de débit disponible et ne faisant pas l'objet de contrats.
capacité excédentaire (marché)	Capacité matérielle pour laquelle il n'y a pas de demande équivalente sur le marché (autrement dit, la capacité ne sera pas vendue au prix le plus bas qui puisse être soumissionné).
capacité marginale	Capacité disponible ou non attribuée, ce qui comprend la capacité réservée par contrat qui n'est pas couramment utilisée par les expéditeurs du service garanti, la capacité disponible en raison des conditions ambiantes ou de facteurs opérationnels, et toute capacité libérée.
carrefour	Point de convergence où plusieurs pipelines se raccordent les uns aux autres et forment un centre de commerce.
cession	Transfert à une autre partie, de façon temporaire ou permanente, de droits de transport garanti détenus aux termes de contrats.
coefficient de calcul du prix de réserve	Fraction décimale qui, multipliée par l'équivalent journalier du droit du SG à un coefficient d'utilisation de 100 %, correspond au prix minimum que TransCanada serait disposée à accepter pour les services TI et TGCT.
coefficient d'utilisation	Rapport entre les besoins moyens au cours d'une période donnée et les besoins maximums connus pour la même période, habituellement calculé pour un an et exprimé sous forme de pourcentage.
commande	Demande faite par un expéditeur en vue de la livraison quotidienne de gaz, conformément à un contrat.
courbes du combustible	Représentation graphique des fluctuations des besoins quotidiens moyens en combustible par rapport aux livraisons journalières moyennes.

coût du service	Coûts annuels de propriété et d'exploitation d'un réseau pipelinier (c.-à-d. le coût total de prestation du service, comprenant les dépenses d'exploitation et d'entretien, la dépréciation, l'amortissement, l'impôt et le rendement de la base des taux).
coûts fixes	Charges qui demeurent relativement constantes et sont indépendantes du niveau de débit.
coût marginal	Accroissement des coûts totaux entraîné par l'ajout d'une unité de débit.
coûts variables	Coûts qui varient de pair avec le débit, comme le coût du combustible de compression.
coût variable marginal	Coût variable de transport d'une unité de débit supplémentaire.
différence est-ouest	Il s'agit du coût supplémentaire potentiel lié à la livraison de gaz dans l'Est, c'est-à-dire au delà des limites du secteur Ouest. La différence est-ouest est prise en compte dans l'évaluation des soumissions sur la section de l'Ouest (livraison jusqu'aux zones de la Saskatchewan, du Manitoba et de l'Ouest). Lorsque TransCanada attribue la capacité, elle ajoute la différence est-ouest aux soumissions pour le transport dans l'Ouest afin de placer toutes les soumissions sur un pied d'égalité.
droit (ou taux)	Prix total exigé par une société pipelinière en contrepartie de l'utilisation de ses installations.
droit de point à point	Méthode de conception des droits selon laquelle les droits sont fixés en fonction de la distance entre le point de réception et le point de livraison. Les droits applicables aux exportations sont toujours calculés selon cette formule.
droit de renouvellement	Droit, prévu au contrat, de proroger la durée d'un contrat de SG ou de STS (service de transport assorti de stockage), sous réserve des dispositions concernant le préavis et de la durée minimale des contrats.
droit du service garanti (SG)	Droit à deux composantes, constitué d'un droit lié à la demande et d'un droit lié au produit.
droit lié à la demande	Frais mensuels qui couvrent ordinairement les coûts fixes d'une société pipelinière. Les frais liés à la demande sont fondés sur le volume quotidien inscrit au contrat et sont payables indépendamment du volume transporté.
droit lié au produit	Frais mensuels imputés aux volumes réellement acheminés afin de recouvrer les coûts variables d'un pipeline.
efficience de répartition	Capacité d'un marché d'allouer les biens et les services à ceux qui y attachent le plus de valeur.

Entente sur les coûts et les avantages de la fusion	Règlement négocié entre les parties intéressées de la canalisation principale de TransCanada, du réseau de l'Alberta de TransCanada (NGTL) et du réseau de la Colombie-Britannique de TransCanada (ANG), ainsi que d'autres intervenants, pour la période de 1998 à 2002. L'objet stipulé de l'Entente est d'inciter les parties à maximiser les avantages durables pouvant découler de la fusion de TransCanada et de NOVA Corporation (*Merger Costs and Benefits Agreement*).
jour de gaz	Un jour de gaz standard commence et se termine à 9 h, heure du Centre.
marché primaire	Marché sur lequel les expéditeurs concluent directement des contrats de service de transport avec les sociétés pipelinières, et payent normalement les droits autorisés.
marché secondaire	Marché sur lequel les expéditeurs concluent des contrats de service de transport ou des contrats de service de gaz livré avec des parties autres que des sociétés pipelinières. Ce marché n'est pas réglementé.
monopole	Situation d'une société qui détient la propriété ou le contrôle exclusif ou quasi-exclusif d'un produit, d'un service ou d'une installation.
Multiple Handshake/Pooling Service (MHPS)	Service d'ententes multiples/regroupement qui permet aux expéditeurs de transférer entre eux les titres de propriété du gaz, de manière à faire correspondre les approvisionnements avec la demande du marché en un point donné. La composante du regroupement permet aux expéditeurs de regrouper les contrats de transport aux points de MHPS, tandis que les ententes multiples, ou transferts de titres, permettent aux expéditeurs, ainsi qu'aux négociants/regroupeurs, d'acheter, de vendre ou d'échanger du gaz aux divers points de MHPS.
Parking and Loan Service (PALS)	Service d'entreposage et d'emprunt qui permet aux expéditeurs de stocker ou d'emprunter du gaz. Pour les opérations d'entreposage, la société pipelinière reçoit du gaz d'un client et le lui remet en nature à une date ultérieure. Le gaz est ajouté aux stocks de gaz en canalisation et retiré de ceux-ci au moment de sa remise. Les opérations d'emprunt consistent à prélever du gaz sur le gaz en canalisation en vue de le remettre à une date ultérieure. Pour les deux opérations, l'injection et le retrait doivent se faire au même point.
période d'été	Période de l'année contractuelle comprise entre 1er avril et le 31octobre.
période de soumissions	Période pendant laquelle des expéditeurs éventuels peuvent présenter des soumissions à l'égard d'un service de transport.
période d'hiver	Période de l'année contractuelle comprise entre 1er novembre et le 31 mars.
plancher flottant	Prix-plancher correspondant à la soumission minimum acceptable pour le TI, qui serait recalculé mensuellement, pour le mois à venir, à l'aide d'une formule prédéterminée.

pouvoir discrétionnaire (tarification)	Capacité de fixer les prix ou un prix de soumission minimum.
pouvoir de marché	Capacité qu'a une entreprise d'influer sur le prix de marché d'un bien ou d'un service.
principe de l'origine des coûts	Principe de conception des droits selon lequel les coûts devraient être payés par les expéditeurs qui les occasionnent.
principe du libre accès	Application du tarif d'une société de gazoduc qui garantit l'égalité d'accès au service à tous les expéditeurs, sans discrimination aucune.
prix de réserve	Prix de soumission minimum ou prix-plancher.
prix différentiel de base	Différence entre le prix au comptant du gaz à un endroit précis et le prix au comptant du gaz au carrefour Henry. On parle d'écart de base pour désigner la différence de prix entre deux points dont aucun n'est le carrefour Henry.
prix du marché	a) Prix d'équilibre où l'offre correspond à la demande; b) Prix le plus bas offert par le marché pour un service soumissionnable, qui est accepté par la société pipelinière.
prix-plancher du TGCT (actuel)	Équivalent journalier du droit du SG à un coefficient d'utilisation de 100 % (c.-à-d. 100 % du droit du SG).
prix-plancher du TI (actuel)	Équivalent journalier du droit du SG à un coefficient d'utilisation de 200 % (c.-à.-d., 50 % du droit du SG).
profil d'expiration des contrats	Sommaire indiquant la quantité de capacité qui sera sujette à renouvellement au cours d'une période donnée.
rabais	Le fait d'offrir la capacité à un prix inférieur au droit approuvé pour le service en question.
ratio du combustible	Ratio obtenu en divisant la quantité de combustible utilisée par le pipeline par le volume total des livraisons, généralement exprimé sous forme de pourcentage.
réduction des quantités	Si une société pipelinière est dans l'impossibilité d'acheminer les quantités prévues au contrat, elle peut suspendre certaines livraisons sous réserve de l'ordre des priorités défini dans le Tarif.
Règlement incitatif sur le recouvrement des coûts et le partage des recettes	Règlement négocié entre TransCanada et ses intervenants qui établit un cadre général pour la détermination des besoins en recettes annuels de TransCanada (c.-à-d. le coût du service) pour la période allant de 1996 à 1999.
SDL	Dans le cadre de la présente instance, désigne collectivement Enbridge Consumers, SCGM et Union.
section de l'Ouest	Partie du réseau de TransCanada qui s'étend d'Empress (Alberta) à la station 41, près de Winnipeg (Manitoba).

section du Centre	Partie du réseau de TransCanada qui s'étend de la station 41, près de Winnipeg (Manitoba), à la station 130, près de Toronto (Ontario).
section (du pipeline)	Les diverses combinaisons de points/zones de réception et de livraison grâce auxquels TransCanada fournit des services de transport ou affiche sa capacité disponible.
service à court terme	Tout service de transport d'une durée inférieure à un an.
service à long terme	Tout service de transport réservé par contrat pour une période supérieure ou égale à un an. Dans le cas de projets d'agrandissement de pipelines, l'expression «à long terme» désigne une période d'au moins dix ans.
service de gaz livré	Dans le cadre de la présente instance, désigne un arrangement contractuel aux termes duquel un acheteur passe un contrat pour la livraison de gaz à un point de livraison déterminé dans la zone de l'Est.
services discrétionnaires	Tous les services, à l'exception du SG, du SGO et du STS.
substitution	a) Dans le contexte du transport par pipeline, remplacer une source de gaz naturel disponible en un endroit par une autre source de gaz naturel située ailleurs. La substitution peut consister en une livraison à «contre-courant» ou un échange; b) dans le contexte de la commercialisation du gaz naturel, remplacer le gaz naturel d'un fournisseur du client par du gaz naturel provenant d'un fournisseur concurrent.
Tarif	Conditions auxquelles les services d'un pipeline sont offerts ou fournis, y compris les droits, les règles et règlements et les pratiques propres à des services particuliers.
taux du combustible marginal	Quantité de gaz requise comme combustible pour transporter un volume additionnel de gaz.
utilisation d'après le coefficient d'utilisation	Débit du réseau divisé par la capacité prévue intégrale (100 %) du pipeline.
valeur marchande	Prix qu'un participant du marché est prêt à payer pour réserver par contrat de la capacité sur un pipeline.
zone de l'Est	Une des cinq zones tarifaires de TransCanada, qui englobe la zone de livraison du Centre, la zone de livraison du Sud-Ouest et la zone de livraison de l'Est.
zone tarifaire	Pour les fins de la fixation des droits, les expéditeurs utilisant le SG pour le transport intérieur paient les droits applicables à la zone tarifaire dans laquelle les livraisons sont effectuées. Il y a actuellement cinq zones tarifaires au Canada. Le même droit est exigé pour toutes les livraisons faites dans une même zone tarifaire.

Chapitre 1

Introduction

1.1 Contexte

TransCanada PipeLines Limited (TransCanada ou le demandeur) a toujours eu pour pratique de ne construire des installations que pour répondre à des besoins à long terme. Il s'ensuit que ses installations ont généralement été étayées par des contrats à long terme de transport garanti et, dans la plupart des cas, ont été exploitées à un coefficient d'utilisation élevé. Ainsi, s'il y avait de la capacité disponible en raison des conditions ambiantes ou une capacité garantie réservée par contrat mais inutilisée, celle-ci était considérée comme marginale. Les services utilisant cette capacité n'étaient offerts qu'à court terme. À l'heure actuelle, TransCanada offre deux services à court terme, soit le transport interruptible (TI) et le transport garanti à court terme (TGCT). Le service TI est offert sur une base journalière sous réserve de la disponibilité de capacité. Le service TGCT est offert pour des périodes allant de 14 jours à neuf mois, toujours sous réserve de la disponibilité de capacité. Les deux services sont offerts au moyen d'un processus d'enchères, comportant des prix-plancher établis, et d'un mécanisme de soumission où la capacité est attribuée au plus offrant.

Aux termes du Tarif de transport approuvé de TransCanada (Tarif), le prix-plancher du service TI est fixé à 50 % du droit applicable au service garanti (SG). Ce prix-plancher représente une approximation des coûts variables inhérents à la prestation du service, tel que convenu par TransCanada et les membres du Groupe de travail sur les droits (GTD) en 1995. Il n'y a pas de prix-plafond pour les soumissions relatives au TI.

Le prix-plancher pour le service TGCT est fixé à 100 % du droit du SG; il y a un prix-plafond pour le TGCT qui correspond à 400 % du droit du SG pour le transport jusqu'à Philipsburg (Québec). En plus de payer le droit applicable, chacun des expéditeurs des services TI et TGCT fournit du combustible suivant le ratio du combustible moyen pour le tronçon en question.

1.2 Demande

Le 29 octobre 1999, TransCanada a présenté une demande à l'Office national de l'énergie (l'Office), aux termes de la partie IV de la *Loi sur l'Office national de l'énergie* (la Loi), en vue d'apporter des modifications à son Tarif concernant les barèmes de droits des services TI et TGCT.

Les modifications proposées aux barèmes du TI et du TGCT donneraient à TransCanada le pouvoir discrétionnaire de modifier les prix-plancher de ces services à court terme, pour s'adapter aux conditions du marché, tout en conservant les mécanismes de soumission en place. Comme auparavant, il n'y aurait aucun plafond pour les soumissions visant la capacité TI et le plafond pour la capacité TGCT demeurerait à 400 % du droit du SG pour le transport jusqu'à Philipsburg. Ainsi, le principal changement proposé consiste à donner à TransCanada le pouvoir discrétionnaire de modifier les prix-plancher des services TI et TGCT.

TransCanada a demandé le pouvoir de fixer un prix de réserve pour les services TI et TGCT, sous lequel elle n'accepterait pas de soumissions. Ce prix de réserve correspondrait au produit obtenu en multipliant le droit SG applicable par un coefficient de calcul du prix de réserve qui s'appliquerait à l'échelle du réseau. Le prix de réserve minimum pour le TI et le TGCT équivaudrait à 65 % du droit du SG, taux que TransCanada a ramené à 55 % au cours de l'instance. Les prix de réserve maximums pour les deux services correspondraient à 125 % du droit du SG pendant la période d'hiver et à 100 % du droit du SG pendant la période d'été.

Suivant sa proposition, TransCanada, avant de lancer un processus de soumission pour le service TI grâce à son service d'affichage électronique, aviserait les expéditeurs éventuels de la quantité de capacité disponible sur certaines sections du réseau et du prix de soumission minimum établi pour la capacité en question. Dans le cas du service TI, la capacité disponible et le prix de réserve applicable seraient affichés chaque jour avant le premier appel de commandes de la journée.[1] De la même façon, tous les renseignements pertinents sur le TGCT seraient affichés préalablement à tout appel de soumissions prévu pour ce service. Pour l'évaluation des soumissions, la différence est-ouest serait ajoutée aux soumissions visant la capacité dans la partie Ouest du réseau, de sorte que toutes les soumissions soient traitées sur un pied d'égalité.

1.3 Instance RH-1-99

Dans sa requête initiale déposée le 29 octobre 1999, TransCanada demandait à l'Office d'autoriser, à titre provisoire, la mise en oeuvre immédiate des modifications qu'elle proposait aux barèmes de droits des services TI et TGCT, en attendant qu'il rende une décision définitive à l'égard de la demande.

En l'absence d'une résolution du GTD sur cette proposition, l'Office a sollicité les commentaires des parties. Le 12 novembre 1999, l'Office a rejeté la requête de TransCanada visant à obtenir une autorisation provisoire immédiate et a indiqué qu'il déciderait sans tarder de la démarche qu'il convenait d'adopter pour procéder à l'examen de la demande de TransCanada.

Le 18 novembre 1999, l'Office a diffusé l'ordonnance d'audience RH-1-99 qui exposait les instructions régissant le déroulement de l'audience publique convoquée pour l'examen de la demande de TransCanada. L'Office a examiné la demande au cours d'une audience publique orale qui a débuté le 18 janvier 2000 et pris fin de 1er février 2000.

---

1 Il y a quatre cycles de commande par jour, deux cycles pour le service débutant à 8 h (heure des Rocheuses - HR) le lendemain, et deux cycles pour le service offert le jour même, à compter de 16 h (HR) et de 20 h (HR), respectivement.

Pour le service débutant à 8 h (HR) le lendemain, les commandes doivent être reçues au plus tard à 11 h (HR) pour le premier cycle, et au plus tard à 17 h (HR) pour le deuxième. Dans le cas du service offert le jour même, les commandes doivent être reçues au plus tard à 9 h (HR) et à 17 h (HR), respectivement.

1.4 Historique des décisions de l'Office concernant le TI et le TGCT

Service de transport interruptible

RH-1-72 L'Office a indiqué que, même si la capacité n'avait pas été installée pour assurer un service de dépassement interruptible autorisé (DIA), tel que s'appelait à l'origine le service TI, il convenait de structurer le prix de sorte que les ventes de ce service, lorsqu'il est disponible, contribuent à payer les coûts fixes du réseau, et que le prix corresponde à la priorité accordée au service. Par conséquent, l'Office a décidé que le droit exigible pour les livraisons DIA serait de 10 % inférieur au droit DC (demande contractuelle) -90.[2]

RH-2-75 TransCanada a fait valoir que la méthode approuvée, qui fixait le droit DIA à 10 % de moins que le droit DC-90, ne lui permettait pas de recouvrer tous les coûts variables associés au service DIA. Agréant la proposition de TransCanada, l'Office a fixé le droit DIA au même niveau que le droit DC-100.

RH-1-78 L'Office a approuvé la proposition de TransCanada visant à modifier la méthode de tarification du DIA en vigueur de sorte qu'elle soit basée plutôt sur les coûts marginaux associés à la prestation de ce service. TransCanada croyait que l'abaissement du droit exigé pour le DIA contribuerait à favoriser des ventes additionnelles dans un contexte de surplus d'offre de gaz et a indiqué qu'elle ne ferait ni pertes ni profits en vendant le service DIA à un prix fondé sur les coûts marginaux.

RH-2-83 L'Office a jugé qu'il convenait de fixer les droits d'été et d'hiver du service DIA en fonction des taux du combustible marginal calculés pour septembre et janvier, respectivement.

RH-2-85 TransCanada a proposé que le droit du service DIA d'hiver corresponde au droit DC à un coefficient d'utilisation de 100 %, et que le droit du service DIA d'été soit un droit réduit basé sur les coûts variables moyens du réseau augmentés de 6 cents/GJ pour les frais fixes. L'Office a rejeté la proposition de TransCanada parce que la méthode de tarification proposée n'était pas fondée sur les coûts et que la perception de droits autres que des droits strictement basés sur les coûts marginaux aboutirait inévitablement à un interfinancement du service par les payeurs de droits.

RH-3-86 TransCanada a d'abord demandé le maintien de la méthode courante de conception des droits du service interruptible (SI), selon laquelle les droits étaient fondés sur les coûts marginaux, mais a modifié sa demande par la suite et proposé de fixer tous les droits applicables au service interruptible à un droit équivalant au droit du service garanti à un coefficient d'utilisation de 100 %, afin de contrer un problème précis de non-renouvellement de contrats (plus précisément, TransCanada avait indiqué que Simplot Chemical Company Ltd. avait délaissé son contrat de service garanti en faveur du SI).

---

2 Barème de droits en vertu duquel l'expéditeur s'engageait à prendre livraison de 90 % du volume de gaz maximum précisé dans son contrat de vente de gaz.

L'Office a établi qu'une méthode de conception des droits qui permet à un client du service garanti de passer des commandes pour du service interruptible et d'obtenir ce service presque sans interruption, à un taux inférieur à celui du SG, n'était ni juste, ni raisonnable. En outre, l'Office a établi qu'il faillait fixer les droits du service interruptible à un niveau assez élevé pour dissuader les clients de recourir au service interruptible de haute qualité pour répondre à des besoins de transport garanti, mais assez bas pour promouvoir l'utilisation du service interruptible afin de répondre à de légitimes besoins de transport interruptible.

Ainsi, l'Office a fixé les droits du service interruptible à un niveau plus élevé que les droits du SG (c.-à-d. à des niveaux équivalant aux droits DC-90 et DC-80, respectivement) parce que la section de l'Ouest du réseau TransCanada était sous-utilisée et qu'il y avait des indications que des expéditeurs recouraient au SI pour satisfaire à des besoins de transport garanti tout en acquittant les droits du SI, qui étaient inférieurs à ceux du SG.

RH-4-91

TransCanada a proposé une méthode de conception des droits pour le service interruptible qui se voulait plus souple et plus sensible aux conditions du marché. Cette méthode consistait à établir deux groupes d'offres pour le SI (c.-à-d. des offres mensuelles et des offres hebdomadaires) et à introduire un mécanisme de soumission comportant des plages de facteurs de charge pour l'hiver et pour l'été (plus précisément, les facteurs de charge pour l'hiver varieraient de 80 % à 110%, et les facteurs de charge pour l'été, de 90 % à 140 %).

L'Office a jugé que la méthode proposée aiderait à garantir que la capacité interruptible disponible soit utilisée par les expéditeurs qui y accordent le plus de valeur et que le prix payé pour le SI reflète la valeur que ce service revêt pour chaque expéditeur. En outre, l'Office a jugé que dans la mesure où les droits du SI permettaient de recouvrer au moins les coûts marginaux liés à la prestation de ce service, le débit (et les recettes) potentiellement plus élevés du SI devraient entraîner des avantages pour les expéditeurs du SI, sous la forme d'une réduction des droits à payer.

RH-3-94

L'Office a approuvé une résolution du GTD selon laquelle les parties, dans l'espoir de rendre les droits du transport interruptible (TI) plus sensibles aux conditions du marché, ont convenu de diviser la capacité TI à parts égales entre deux groupes d'offres, soit les offres journalières et les offres mensuelles, et de fixer les prix minimum et maximum du TI à 50 % et 200 % du droit du SG, respectivement. La justification du prix-plancher minimum de 50 % était que ce niveau (augmenté du droit lié au produit) constituait une approximation des coûts variables marginaux associés à la prestation du service TI.

Après la décision RH-3-94

L'Office a approuvé plusieurs changements au barème de droits du TI qui lui ont été soumis à titre de résolutions du GTD, y compris la suppression du prix de soumission maximum et l'élimination du groupe d'offres mensuelles.

Service de transport garanti à court terme

RH-4-93 TransCanada a demandé l'approbation d'un nouveau service de transport, désigné TGCT, dont les contrats aurait une durée minimum d'un mois. Au moment d'approuver ce service, l'Office a fait remarqué qu'«en offrant le TGCT, TransCanada devrait pouvoir utiliser plus efficacement son gazoduc et augmenter ses recettes, ce qui est à l'avantage de tous les expéditeurs des services de transport garanti».

En 1996 TransCanada a demandé l'approbation d'un service TGCT révisé, qui remplacerait quatre services existants : le service garanti d'hiver, le service temporaire d'hiver, le service de pointe et le service TGCT en vigueur. Le nouveau service TGCT serait attribué par voie de soumissions sous réserve d'un prix-plancher de 100 % du droit du SG et d'un plafond équivalant à 300 % du droit du SG.

En approuvant le service révisé TGCT, l'Office a souligné qu'un prix-plancher équivalant à 100 % du droit du SG serait convenable car il aiderait à prévenir que le service à long terme existant ne perde de sa valeur. De plus, le nouveau service TGCT préserverait la capacité des expéditeurs du SG d'utiliser pleinement leurs contrats de transport étant donné que le TGCT n'aurait aucun impact prévu sur le marché secondaire pour ce qui est du commerce de la capacité garantie de TransCanada.

En 1997 Conformément à une résolution du GTD, l'Office a approuvé une augmentation du prix-plafond du TGCT, qui a été porté à 400 % du droit applicable au SG pour le transport jusqu'à Philipsburg.

Chapitre 2

Questions relatives au marché et à la concurrence

2.1 Capacité excédentaire et non-renouvellement de contrats de SG

Les récents agrandissements apportés aux réseaux de Northern Border Pipeline Company et de TransCanada en 1998 ont accru de quelque 1 200 TJ/j la capacité de transport à partir du bassin sédimentaire de l'Ouest canadien (BSOC). L'élimination des contraintes de transport à partir de l'Alberta a donné lieu à un resserrement de l'offre, par rapport à la capacité d'acheminement disponible, et a entraîné une hausse du prix du gaz albertain. De plus, l'augmentation de la capacité pipelinière a procuré aux expéditeurs un éventail de choix en matière de transport, notamment le choix de passer à un nouveau pipeline, d'acheter des approvisionnements à contrat dans un carrefour en aval, de passer des contrats de transport sur le marché secondaire ou d'utiliser les services de transport interruptible des pipelines en place. Devant ces choix, divers expéditeurs, dont les contrats de SG expiraient le 31 octobre 1999, ont avisé TransCanada, avant la date limite du 30 avril 1999, qu'ils ne comptaient pas renouveler leurs contrats.

À l'automne 1999, TransCanada a tenu une période de soumissions dans l'espoir de remettre en marché environ 770 TJ/j de capacité libérés par suite du non-renouvellement de contrats de SG. Ce processus lui a permis de conclure des contrats pour une faible proportion de la capacité libérée, mais à l'issue de la période de soumissions, il restait encore 603 TJ/j de capacité excédentaire à écouler. Celle-ci comptait pour environ 8 % de la capacité opérationnelle totale de TransCanada, incluant 344 TJ/j de capacité de transport à longue distance vers l'est, 179 TJ/j de capacité d'acheminement à Emerson (Manitoba) et 80 TJ/j de capacité de transport à courte distance jusqu'en Saskatchewan.

En outre, il y a tout lieu de croire que la mise en service prévue des gazoducs d'Alliance Pipeline Ltd. (Alliance) et de Vector Pipeline Limited Partnership (Vector) en octobre et novembre 2000, respectivement, fera augmenter la capacité excédentaire sur le réseau TransCanada. Qui plus est, des contrats de SG totalisant 1 474 TJ/j de capacité sur le réseau TransCanada viendront à échéance le 31 octobre 2000. Les expéditeurs qui détiennent des contrats de SG sujets à renouvellement pour l'année contractuelle 2000-2001 doivent aviser TransCanada de leurs intentions d'ici le 30 avril 2000.

Position de TransCanada

TransCanada a fait valoir que le contexte de capacité excédentaire, couplé à la méthode actuelle de tarification des services à court terme, constitue un incitatif pour les expéditeurs à délaisser le service garanti, question qui est traitée plus en détail à la section 2.2.

TransCanada a souligné qu'elle s'attend à ce que le problème de capacité excédentaire dure longtemps. Selon elle, le réseau recommencera à fonctionner à pleine capacité à quelque moment après la mise en service du pipeline de Vector, mais le «remplissage» du réseau dépendra principalement de la croissance du marché dans les régions qu'il dessert, plutôt que de la croissance de l'offre en Alberta. TransCanada a ajouté que, compte tenu de la possibilité que le gaz de la côte Est et de Chicago se rende, d'ici quelques

années, jusqu'à ses marchés traditionnels, il est peu probable que le réseau retrouve, à court terme, un régime de fonctionnement où toute sa capacité serait réservée à contrat.

Positions des parties

Consumers' Gas Company Ltd. (Enbridge Consumers), la Société en Commandite Gaz Métropolitain (SCGM) et Union Gas Limited (Union) sont des sociétés de distribution locale (SDL) de l'Est qui constituent d'importants expéditeurs sur le réseau TransCanada. Les SDL ont soutenu que la capacité libérée en novembre 1999 tient à des facteurs liés à l'offre et à la demande sur le marché, tels que de moindres écarts de prix, la disponibilité prochaine du nouveau gazoduc de Vector et le remplacement de combustibles. Les SDL ont aussi présenté des témoignages selon lesquels le non-renouvellement de leurs contrats visant 305 TJ/j de capacité de transport à longue distance était surtout attribuable à l'existence d'autres arrangements de transport et de livraison et aux opérations sur le marché secondaire.

Enbridge Consumers a souligné que la majeure partie de la capacité de 115 TJ/j qu'elle a libérée sur le réseau TransCanada tenait à la disponibilité prochaine d'une capacité de transport sur le gazoduc de Vector. En attendant la mise en service du gazoduc de Vector, prévue en novembre 2000, Enbridge Consumers a pris des dispositions pour faire livrer le gaz destiné à ses clients à des points adjacents à son réseau, en aval du réseau TransCanada. La SCGM a indiqué qu'elle avait libéré une capacité de 59 TJ/j sur le réseau TransCanada en réponse à l'augmentation prévue de la demande de mazout dans la région qu'elle dessert. Union a indiqué qu'elle a passé des contrats de transport sur le marché secondaire ou des contrats sur le réseau de la société Panhandle Eastern Pipe Line Company pour une forte proportion des 131 TJ/j de capacité libérés dans son cas. Le reste de la capacité libérée par Enbridge Consumers et Union était attribuable à des clients qui ont acheté directement leurs approvisionnements en gaz aux termes de contrats de service de gaz livré.

TransCanada Gas Services (TCGS) a indiqué qu'elle n'a pas renouvelé 161 TJ/j d'un total de 179 TJ/j de capacité pour le transport à Emerson (Manitoba), faute de pouvoir obtenir l'appui du marché pour justifier le renouvellement de ce service. Elle a également mentionné qu'elle s'attendait à ce qu'il y ait d'autres substitutions au niveau des ventes de gaz sous l'effet de la concurrence de l'éventuel gazoduc Guardian.[3]

Selon l'Association canadienne des producteurs pétroliers (CAPP), l'excédent de capacité et la sous-utilisation que connaît actuellement le réseau TransCanada sont sans doute des situations qui vont durer plusieurs années. Elle a indiqué, toutefois, qu'après la mise en service du gazoduc de Vector, la capacité excédentaire pour le transport jusqu'à Dawn (c.-à-d. jusqu'au point d'interconnexion entre les réseaux TransCanada et Union) devrait atteindre un sommet puis chuter. La CAPP a souligné que les ajouts de capacité modifient brusquement la dynamique du marché, mais que l'industrie en tire parti étant donné que l'offre et l'accès aux marchés ne sont plus limités par un manque de capacité d'acheminement à partir du BSOC. La CAPP a fait allusion à des prévisions publiées par TransCanada selon lesquelles la production du BSOC augmentera de quelque 6,2 $10^9 pi^3/j$ entre 1997 et 2010. Elle a indiqué que cette hausse prévue de la production devrait éliminer le problème de capacité excédentaire. En outre, la CAPP

---

3 Guardian Pipeline projette construire un gazoduc entre le carrefour Chicago et l'État du Wisconsin d'une capacité de 750 $10^6 pi^3/j$ de gaz. Selon TCGS, ce gazoduc provoquera directement la substitution d'approvisionnements canadiens auxquels on a maintenant accès grâce aux réseaux de TransCanada, Great Lakes Gas Transmission Ltd. et Viking Gas Transmission Co.

et l'Association des consommateurs industriels de gaz (ACIG) ont mentionné un article de TransCanada dans lequel cette dernière prévoyait qu'il y aurait une forte demande pour les exportations canadiennes de gaz au cours de l'année à venir en raison d'une baisse temporaire de l'approvisionnement aux États-Unis, de l'ordre de 2 $10^9 pi^3/j$ environ, qui est attribuable au ralentissement de l'activité pétrolière entraîné par la chute des prix du pétrole en 1998.

L'ACIG n'était pas d'accord avec l'assertion de TransCanada selon laquelle il y aurait de la capacité excédentaire sur son réseau pendant une longue période. L'ACIG a fait valoir que le marché est dynamique et imprévisible, et que les renseignements disponibles sont imparfaits. Selon elle, des facteurs comme une hausse du prix du pétrole ou une longue période de grands froids pourraient faire disparaître les conditions qui ont conduit à la capacité excédentaire actuelle aussi rapidement qu'elles sont apparues. L'ACIG a souligné que les prévisions à long terme de la demande dans l'Est du Canada, sur lesquelles TransCanada s'est fondée, indiquent une croissance annuelle d'environ 3,1 % au cours de la période de 1998 à 2010.

La SCGM a laissé entendre que le contexte de capacité excédentaire qui existe actuellement pourrait n'être que temporaire, faisant allusion à une lettre que TransCanada a adressée aux expéditeurs dont les contrats étaient sujets à renouvellement, juste avant la date limite de préavis du 30 avril 1999. Dans cette lettre, datée du 22 avril 1999, TransCanada a indiqué qu'elle s'attendait elle-même à un renversement rapide de la situation du marché.

Pour ce qui concerne l'éventuel non-renouvellement de contrats de SG au 1er novembre 2000, la CAPP, l'ACIG et les SDL ont souligné que les obligations contractuelles à long terme de divers expéditeurs, vis-à-vis de l'approvisionnement et des marchés, empêcheraient que le non-renouvellement des contrats atteigne les proportions que TransCanada a indiquées. Selon ces parties, ces expéditeurs ont des responsabilités contractuelles, comme l'obligation de desservir leurs marchés principaux ou de satisfaire aux besoins d'usines de fabrication ou de centrales de cogénération, et ne peuvent pas prendre le risque de passer au service TI. Ces parties ont également souligné qu'étant donné que le TI est, de par sa nature, un service interruptible, on ne peut compter sur lui pour assurer un transport garanti.

TCGS partageait l'avis de TransCanada à savoir que le réseau de TransCanada connaîtra une capacité excédentaire pendant une longue période. Elle a souligné que l'écart entre les prix à terme à Dawn et AECO et les différences de prix entre le carrefour Henry et AECO pourraient être assez serrés pendant quelques années encore. Selon TCGS, c'est une indication qu'il n'y a pas assez de gaz pour utiliser toute la capacité de transport à partir de l'Alberta, ce qui sera d'autant plus vrai une fois que le gazoduc Alliance sera en service.

Opinion de l'Office

L'Office constate que la capacité excédentaire résultant du non-renouvellement de contrats de SG en novembre 1999 représente environ 8 % de la capacité opérationnelle totale de TransCanada. Pour ce qui concerne d'autres cas potentiels de non-renouvellement, l'Office accepte les arguments de l'ACIG et des SDL selon lesquels les obligations à long terme de divers expéditeurs du SG, notamment l'obligation de desservir leur marché principal ou l'obligation contractuelle d'approvisionner des usines de fabrication ou des centrales de cogénération, préviendrait que le non-renouvellement de contrats atteigne les proportions dont a parlé TransCanada. Par conséquent, l'Office

n'est pas convaincu que la sous-utilisation du réseau TransCanada risque d'être un problème sérieux à long terme.

L'Office reconnaît qu'il y a lieu de s'attendre à une sous-utilisation à court terme du réseau, compte tenu des récents agrandissements aux réseaux de transport à partir du BSOC et de la construction de pipelines concurrents. L'Office partage l'avis de la CAPP à savoir que les ajouts de capacité modifient brusquement la dynamique du marché, mais que l'industrie peut en tirer parti étant donné que l'offre et l'accès aux marchés ne sont plus limités par un manque de capacité de transport. En outre, l'Office est d'accord avec les intervenants pour dire qu'étant donné la complexité du marché et les prévisions à long terme de croissance de la demande de gaz naturel et de la production, la période de capacité excédentaire devrait être d'assez courte durée.

2.2 Migration du SG au service TI

Position de TransCanada

TransCanada a soutenu que dans les conditions actuelles de capacité excédentaire, les expéditeurs peuvent passer des contrats pour le service TI et payer la moitié du prix du SG, bien qu'ils obtiennent essentiellement un service de transport garanti. C'est pourquoi TransCanada a avancé que la méthode actuelle de facturation et d'attribution des services TI et TGCT incite les expéditeurs à abandonner le SG au profit du TI, et dissuade des expéditeurs éventuels de passer de nouveaux contrats de SG et de TGCT. TransCanada a appelé ce phénomène «migration». TransCanada a aussi soutenu qu'à cause de l'excédent de capacité, les expéditeurs ne vont généralement pas soumissionner plus haut que le prix-plancher. Elle a fait valoir également que dans le contexte actuel de capacité excédentaire, toute la capacité marginale qui serait disponible pendant la période 1999-2000 serait vraisemblablement vendue au prix-plancher du TI, soit 50 % du droit du SG, ou à un prix proche de celui-ci.

TransCanada a laissé entendre que la migration est un problème à long terme qui aboutira à un transfert des coûts des expéditeurs du service TI aux expéditeurs du SG. Selon elle, si l'on maintient la méthode actuelle de facturation du TI, fondée sur un prix-plancher de 50 % du droit du SG, la migration pourrait compromettre la viabilité du réseau.

TransCanada a affirmé que disposer du pouvoir discrétionnaire de modifier le prix-plancher lui permettrait de décourager le phénomène de migration et d'atténuer, dans toute la mesure du possible, le transfert non justifié de coûts. Selon TransCanada, cela permettrait aussi de préserver la valeur du SG.

Au cours de l'audience, TransCanada a reconnu que le phénomène de la migration ne s'était pas matérialisé comme elle s'y attendait à l'origine. À cet égard, elle a clarifié sa position en disant qu'elle n'avait pas prétendu que les cas de non-renouvellement survenus à compter du 1er novembre 1999 résultaient de la migration d'expéditeurs du SG au TI; elle avait seulement mentionné la migration comme une cause possible de non-renouvellement. Cependant, elle a maintenu la position que la migration potentielle du SG au TI demeurera un grave problème à long terme. TransCanada a laissé entendre que si jamais la quantité de capacité excédentaire sur le réseau devait s'accroître, la probabilité qu'il y ait un incitatif économique à passer du SG au TI ou au TGCT s'accroîtrait d'autant.

TransCanada a ajouté que, même si les volumes totaux des contrats de TI passés après novembre 1999 ont été moins élevés que prévu, les expéditions d'Empress à Emerson par le service TI ont augmenté en décembre 1999 dans une proportion à peu près égale aux volumes des contrats non renouvelés de SG à ce point de livraison. Les livraisons à partir de St. Clair par le service TI à courte distance se sont aussi accrues. TransCanada a laissé entendre que les négociants exploitaient la souplesse du réseau nord-américain pour dénicher des approvisionnements et les livrer à de nouveaux points de livraison contractuels, dans divers carrefours. Elle a souligné qu'en passant des contrats avec des SDL et des clients industriels pour livrer du gaz à des points adjacents aux zones de franchise des SDL, les négociants recourent peut-être à d'autres arrangements pour livrer les approvisionnements, comme le service TI à courte distance de TransCanada, le détournement de livraisons des points d'exportation et le service TI à grande distance sur le réseau TransCanada.

Positions des parties

Tous les intervenants, sauf TCGS, ont soutenu que TransCanada n'avait pas fourni de preuves concrètes pour étayer la théorie de la migration. La CAPP a déclaré que la demande de services de transport sur le réseau TransCanada avait faibli après mars 1998, mais qu'il n'y avait aucune indication que le non-renouvellement de contrats de SG en 1999 était motivé par la migration au service TI. Elle a indiqué que la situation qui prévaut aujourd'hui, c.-à-d. de faibles expéditions par le service TI, est généralement la même que celle qu'on observait l'hiver dernier. La CAPP et l'ACIG ont fait valoir que toute la demande de TransCanada se fondait sur la théorie de la migration et qu'en l'absence de preuves à l'appui, il n'y avait pas lieu de modifier les prix-plancher du service TI.

L'ACIG et les SDL ont souligné que le contexte de capacité excédentaire qui existe actuellement n'est pas causé par la migration, mais plutôt par le jeu de l'offre et de la demande sur le marché. Selon l'ACIG, TransCanada ne faisait que spéculer sur la cause du non-renouvellement de contrats en 1999, au lieu de posséder des renseignements suffisants pour comprendre la conjoncture sous-jacente du marché. L'ACIG a souligné que le marché du gaz dans l'Est du Canada est dynamique et en pleine croissance. De la même façon, les SDL et les exploitants de centrales de cogénération aux États-Unis continuent de prendre les approvisionnements en gaz à des facteurs de charge élevés.

Cependant, à cause de l'évolution du marché en 1999, un certain nombre d'exportateurs ont constaté que le prix qu'ils recevaient pour le gaz vendu dans le Nord-Est des États-Unis était insuffisant pour couvrir le coût du produit et le droit exigé pour le SG à partir du BSOC. Ainsi, selon l'ACIG, divers expéditeurs qui avaient initialement passé des contrats de SG pour effectuer des livraisons aux marchés du Nord-Est américain se sont mis à livrer le gaz du BSOC à des clients industriels de l'Est du Canada, plutôt qu'aux marchés américains. Il s'ensuit que ces clients industriels, dont les contrats de SG étaient sujets à renouvellement, ont pu se défaire d'une partie de la capacité qu'ils avaient réservée sur le réseau TransCanada tout en continuant d'obtenir les approvisionnements nécessaires pour répondre à leurs besoins opérationnels.

Renaissance Energy Ltd. (Renaissance) a souligné que l'absence apparente de migration du SG au TI ne tient pas à la demande, mais bien à l'offre. Selon elle, le non-renouvellement des contrats est dû au fait qu'il y a maintenant un excédent de capacité pipelinière à partir du BSOC; autrement dit, la capacité d'enlèvement est supérieure à l'offre de gaz. Renaissance a également soutenu que la sous-utilisation de la capacité du réseau TransCanada n'a rien à voir avec la tarification du service TI, ajoutant que chaque expéditeur équilibre la recherche d'économies sur le plan des droits avec sa capacité de prendre des

risques. Renaissance a indiqué que les sociétés de distribution locales sont de bons exemples d'expéditeurs qui sont prêts à payer un droit plus élevé pour se prémunir contre le risque d'interruptions, aussi faible soit-il. À l'autre bout du spectre, selon Renaissance, on retrouve les négociants de gaz qui vont choisir un service TI hautement fiable pour satisfaire à leurs besoins de transport garanti, pourvu qu'ils paient un droit moins élevé que celui du SG.

Renaissance et les producteurs d'électricité indépendants (PÉI) ont souligné qu'il importe peu de savoir s'il y a eu migration ou non. Ces parties ont rappelé que l'Office, dans sa décision RH-3-86, avait jugé qu'une méthode de conception des droits qui permet à un client de passer des commandes d'expédition TI et de bénéficier d'un service de livraison pratiquement ininterrompu, tout en payant un droit inférieur au droit du SG, n'est pas juste ni raisonnable.

TCGS partageait la position de TransCanada selon laquelle le régime de facturation en vigueur encourage l'achat de la capacité TI hautement fiable, mais bon marché. Elle a laissé entendre qu'il est possible qu'une certaine migration se produise actuellement vu que les SDL et les clients industriels reçoivent des «services de gaz livré». Selon TCGS, il est impossible d'établir si ces services de gaz livré sont assurés par de la capacité TI du réseau TransCanada ou non.

Pour ce qui est de savoir si la migration se produit à Emerson, la CAPP et le ministère du Développement des ressources de l'Alberta (Alberta) ont noté que près de 90 % de la capacité libérée à Emerson l'a été par l'entreprise de commercialisation affiliée de TransCanada, TCGS, laquelle a attribué la situation à l'absence de demande. La CAPP et l'Alberta ont contesté cette explication, faisant valoir que la demande demeure élevée dans le Midwest américain. Elles ont aussi rappelé que TransCanada s'attendait à ce qu'il y ait une forte demande pour les exportations canadiennes de gaz au cours de la prochaine année, à cause d'une baisse temporaire de l'approvisionnement aux États-Unis. Elles ont laissé entendre que TCGS «manipule le système» (c.-à-d. qu'elle se sert du TI pour satisfaire à ses besoins de transport garanti).

Opinion de l'Office

L'Office constate que la majorité des parties sont d'accord pour dire qu'à court terme, la migration du SG au TI n'a pas atteint les proportions auxquelles TransCanada s'attendait. Les SDL ont produit une preuve, non contestée, selon laquelle la capacité libérée en novembre 1999 tenait non pas à la migration, mais plutôt, et surtout, au recours à d'autres arrangements de livraison dictés par de moindres écarts de prix et à la disponibilité future du gazoduc Vector.

Même si les expéditions TI jusqu'à Emerson et à partir de St. Clair ont augmenté, l'Office estime qu'on n'a pas fait la preuve que la migration actuelle et future du SG au service TI revêt autant de certitude et d'ampleur que l'affirme TransCanada. L'Office fait remarquer que les parties ont avancé différentes théories susceptibles d'expliquer cette augmentation des expéditions TI.

Enfin, l'Office trouve que la preuve déposée ne corrobore par l'assertion de TransCanada selon laquelle la migration du SG au TI représente un problème à long terme.

2.3 Défis sur le plan de la concurrence

Position de TransCanada

Suite au non-renouvellement des contrats de SG à compter du 1er novembre 1999, TransCanada, pour la première fois en bon nombre d'années, est aux prises avec un excédent de capacité sur son réseau. La mise en service des gazoducs projetés d'Alliance et de Vector suscitera de nouveaux défis et, selon les attentes, aggravera à court terme la sous-utilisation de la capacité du réseau TransCanada. Par conséquent, TransCanada a justifié la méthode qu'elle propose pour la fixation des prix-plancher des services TI et TGCT en invoquant la nécessité de faire face à la concurrence.

TransCanada a souligné que puisqu'elle évolue maintenant dans un nouvel environnement concurrentiel, il lui faut avoir un cadre de facturation plus souple. Sous ce rapport, TransCanada a signalé qu'elle a engagé des entretiens continus avec les parties intéressées au sujet d'un nouveau modèle de services et de facturation qui s'appliquerait après janvier 2001. Ces entretiens sont désignés les négociations sur les prix et les services.

TransCanada a rejeté l'idée, avancée par plusieurs parties, que l'Office ne saurait examiner les aspects soulevés dans la présente demande en dehors d'un contexte d'ensemble ou indépendamment des négociations en cours sur les prix et les services. Elle a soutenu qu'en convoquant une audience sur sa demande, l'Office avait laissé entendre qu'il était justifié d'examiner ces questions.

Positions des parties

Toutes les parties ont convenu qu'il y a un excédent de capacité sur le réseau TransCanada et la plupart sont d'accord pour dire que la situation sera probablement exacerbée, du moins au début, par la mise en service des gazoducs d'Alliance et de Vector. Toutefois, la plupart des parties étaient aussi d'avis que la formule de tarification que TransCanada proposait pour les services TI et TGCT ferait peu de chose pour enrayer le problème de sous-utilisation du réseau et que c'est dans le cadre des négociations actuelles sur les prix et les services qu'il convient d'explorer les solutions à ce problème.

La CAPP a fait valoir que les questions du pouvoir discrétionnaire pour la tarification et de la concurrence sont étroitement liées à d'autres questions, point de vue qu'ont dit partager les SDL, Centra Gas Manitoba Inc. (Centra Gas), l'Alberta, la Procureure générale du Québec (Québec), le ministre de l'Énergie, des Sciences et de la Technologie de l'Ontario (Ontario) et Pan-Alberta Gas Ltd. (Pan-Alberta).

Les SDL ont fait remarquer que ce n'est pas tout le réseau TransCanada qui fait face à une situation de concurrence et de capacité excédentaire. Elles ont souligné qu'au lieu des changements proposés à la facturation, il faudrait envisager d'autres solutions viables, comme l'amélioration du SG, comme des moyens plus efficaces de contrer la concurrence.

TCGS s'oppose à l'idée que l'Office devrait retarder sa décision parce que les sujets traités dans la demande pourraient être l'objet de négociations tenues hors du cadre de l'audience. Elle a souligné qu'adopter une telle approche serait demander à l'Office de différer l'exercice de son pouvoir de décision au profit d'un processus de règlement négocié, ce qui, selon TCGS, n'est pas prévu par la Loi.

Opinion de l'Office

L'Office se rend compte que le paysage de la concurrence évolue pour les sociétés de gazoduc au Canada, et qu'il en est résulté une capacité excédentaire à court terme sur le réseau TransCanada. L'Office reconnaît également que TransCanada a le droit de demander des changements à son Tarif pour s'adapter à ce contexte changeant et de s'attendre à ce que l'Office examine ses propositions et se prononce à leur sujet.

L'Office constate que TransCanada et ses intervenants ont engagé de vastes négociations sur les prix et les services qui pourraient aboutir à d'autres propositions de changements à la méthode de tarification des services à court terme, lesquelles pourraient prendre effet dès le 1er janvier 2001. L'Office appuie de telles négociations dans la mesure où elles respectent ses Directives sur les règlements négociés. L'Office est cependant d'avis qu'il ne doit pas attendre l'issue de telles négociations pour examiner la proposition actuelle de TransCanada. Ainsi, l'Office a décidé d'aller de l'avant avec son examen de la proposition actuelle de TransCanada et de rendre une décision à son sujet.

Chapitre 3

Aspects économiques

3.1 L'à-propos d'un mécanisme de soumission pour attribuer la capacité à court terme

Ni TransCanada ni les intervenants n'ont mis en question l'à-propos de recourir à un mécanisme de soumission pour attribuer la capacité marginale. Cependant, certaines parties se demandaient si le niveau du prix-plancher actuel était approprié dans un contexte de capacité excédentaire.

Position de TransCanada

TransCanada n'a pas proposé de changements au mécanisme de soumission ou d'enchères qui sous-tend la tarification et la répartition de la capacité TI et TGCT. Elle a soutenu que si la demande de capacité était assez forte, le prix soumissionné pour le TI et le TGCT pourrait dépasser le prix de réserve qu'elle a fixé. Selon TransCanada, cette approche serait compatible avec la méthode de tarification en vigueur et elle offrirait l'efficience de répartition inhérente à tout processus de soumission ou d'enchères, si la demande de capacité était supérieure à l'offre.

TransCanada a souligné qu'il y a une faille dans la méthode actuelle de tarification du TI (qui fixe le prix-plancher à 50 % du droit du SG) en ce sens que lorsqu'il y a une capacité excédentaire, le prix offert se situe au niveau du prix-plancher et cela entraîne un transfert inutile et non justifié de coûts des clients du TI à ceux du SG. TransCanada a laissé entendre qu'à long terme, la méthode en vigueur a pour effet de dissuader fortement les expéditeurs d'acheter la capacité disponible sur une base garantie.

Positions des parties

La CAPP a soutenu que, dans le cas d'un service soumissionnable, il devrait y avoir un prix-plancher qui reflète le coût minimum et au-dessus duquel le prix offert serait déterminé par les offres des soumissionnaires. Selon elle, la méthode des soumissions permet de fixer d'une façon efficiente le prix concurrentiel d'un service. La CAPP a ajouté que, suite à la chute récente de la demande de services de transport sur le réseau TransCanada, elle n'était pas surprise d'apprendre que le niveau des soumissions pour les services TI et TGCT a été généralement bas, tant du point de vue de la quantité que du prix.

L'ACIG n'était pas d'accord avec l'assertion de TransCanada voulant que, dans un contexte de capacité excédentaire, le processus de soumission en vigueur pour le TI aboutirait toujours à des prix soumissionnés qui correspondent au prix-plancher. Elle a soutenu que la valeur marchande est simplement le prix que le marché commande pour un bien ou un service donné et qu'aucune intervention (de la part de TransCanada) n'est nécessaire pour la déterminer.

Les SDL ont fait valoir qu'étant donné que le TI est un service marginal dont les recettes sont comptabilisées au crédit des besoins en recettes du pipeline, on devrait permettre au prix du service de fluctuer entre le coût variable marginal et la valeur marchande.

TCGS était généralement d'accord avec la position de TransCanada et a soutenu qu'un marché qui fonctionne correctement ne produirait pas constamment des prix pour le transport interruptible qui sont égaux au prix-plancher ou proches de celui-ci.

Renaissance a souligné que, si l'offre de capacité dépasse la demande, les acheteurs ne vont pas soumissionner au-dessus du prix minimum parce qu'ils savent que le produit sera disponible au prix de réserve. Ainsi, selon Renaissance, le mécanisme de soumission, lorsqu'il y a un surplus d'offre, n'établit pas forcément la valeur marchande du produit.

Opinion de l'Office

L'Office estime qu'un mécanisme de soumission est un moyen fondamentalement juste et efficace d'attribuer la capacité disponible pour les services à court terme. À son avis, les prix résultants seront sensibles aux conditions du marché.

Lorsque la capacité est restreinte, une enchère garantit que la capacité disponible sera utilisée par les expéditeurs qui y attachent le plus de valeur. L'expéditeur qui veut acquérir de la capacité peut être prêt à soumissionner jusqu'à concurrence de la valeur maximale qu'il accorde à la capacité pour accroître ses chances de l'obtenir. Dans ce contexte, les expéditeurs peuvent obtenir de la capacité à différents prix, mais le prix payé par chaque expéditeur n'excède pas la valeur qu'il y attribue.

Lorsqu'il existe une capacité excédentaire, l'efficience de répartition n'est pas une considération. Bien que certains expéditeurs puissent attacher une valeur plus élevée à la capacité, ils soumissionneront généralement au prix-plancher ou à un prix proche de celui-ci. Ce résultat se compare à celui qu'on obtiendrait dans un marché concurrentiel. Dans un contexte de capacité excédentaire, le prix d'équilibre du marché est égal au prix-plancher et la capacité peut être attribuée à n'importe quel expéditeur qui y accorde une valeur égale ou supérieure au prix-plancher.

L'Office en conclut qu'un mécanisme de soumission convient dans ce cas pour l'attribution de la capacité TI et TGCT.

3.2 Pouvoir discrétionnaire de fixer les prix

Position de TransCanada

Le prix de réserve minimum de 65 % du droit applicable au SG (taux que TransCanada a ensuite baissé à 55 % au cours de l'instance) se veut une approximation raisonnable du coût variable marginal associé à la prestation du service TI. TransCanada a indiqué qu'elle serait disposée à rajuster périodiquement le prix de réserve minimum pour tenir compte de l'évolution du marché, mais elle n'a pas proposé de mécanisme précis à cette fin.

TransCanada était d'avis que, tant sur le plan économique que du point de vue de la politique publique, il n'était ni nécessaire, ni approprié, ni productif à long terme de fixer des prix de réserve maximums pour les services TI et TGCT. Elle a proposé une fourchette de valeurs pour le coefficient de calcul du prix de

réserve dans le but de «dissiper les craintes possibles des parties, en attendant que tous aient acquis une plus grande expérience à l'égard de la structure de marché proposée».

TransCanada a laissé entendre que le régime de tarification du TI devrait prévoir l'incorporation d'une prime annuelle dans les prix du TI, par rapport aux prix du SG, pour assurer la parité économique des deux services. Elle a soutenu que si tout le service TI était offert de façon quotidienne à un prix égal ou inférieur à celui du SG, cela inciterait les expéditeurs à délaisser le service SG au profit du TI. TransCanada a souligné que, sur une base annuelle moyenne, les prix de réserve maximums qu'elle propose pour le TI reviendraient, pour l'expéditeur du service TI qui achète de la capacité tous les jours de l'année, à payer une prime d'environ 10 % pour le service TI, par rapport au SG.

TransCanada a aussi argué en faveur d'un prix de réserve maximum saisonnier, également proposé dans sa demande, faisant valoir que lorsqu'il y a un excédent de capacité, le réseau est susceptible de subir plus de variations saisonnières de débit et que les expéditeurs pourraient voir dans le TI un service d'hiver fiable quand la demande est élevée. TransCanada a souligné que pour assurer un recouvrement équitable des coûts, il était raisonnable de se donner la possibilité de recouvrer une partie de la valeur saisonnière associée au service TI. Selon TransCanada, le prix de réserve maximum d'hiver pour les services à court terme, soit 125 % du droit du SG, n'est peut-être pas assez élevé pour empêcher la migration du SG aux services TI/TGCT.

TransCanada a indiqué qu'il serait souhaitable, et utile du point de vue de l'efficience globale du réseau, d'avoir la latitude nécessaire pour définir des prix de réserve particuliers pour chaque circuit individuel. Cependant, elle a indiqué que, pour le moment, elle était disposée à s'en tenir à l'approche actuelle qui consiste à fixer un prix-plancher pour tout le réseau (c.-à-d. un prix-plancher pour chaque service à court terme), car cela aurait l'avantage de simplifier l'examen de sa demande, de réduire au minimum les changements requis à ses systèmes d'information et de permettre aux expéditeurs de continuer d'évoluer dans un environnement qui leur est généralement connu. TransCanada a reconnu que sa proposition serait une solution radicale si, pour contrer des abus à un endroit précis, elle décidait de relever le prix-plancher du TI dans tout le réseau. Il s'ensuivrait que tous les expéditeurs auraient à payer un prix-plancher plus élevé à cause de la situation qui règne à un point de livraison.

TransCanada a expliqué que la raison première pour laquelle elle propose qu'on lui accorde le pouvoir de fixer les prix, c'est pour fournir plus d'avantages aux expéditeurs du SG sous la forme de recettes accrues. Elle a souligné qu'il y a une faille dans tout mécanisme qui établirait pour les services TI et TGCT un plancher fixe qui est inférieur au droit du SG. Selon TransCanada, si le plancher du service TI est toujours plus bas que le droit du SG, les expéditeurs voudront passer du SG au TI même s'ils attachent à cette capacité une valeur plus grande que le droit exigé.

Les formules de «plancher fixe» que les parties ont proposées comme solution de rechange au plancher en vigueur établiraient le prix-plancher à 80 % ou 100 % du droit du SG, ou un niveau plus élevé. TransCanada a fait valoir que, même si ces solutions auraient tendance à décourager la migration des expéditeurs du SG au service TI, elles empêcheraient au pipeline de s'adapter efficacement aux conditions changeantes du marché. TransCanada a indiqué que priver le pipeline et ses expéditeurs de cette capacité d'adaptation entraînerait des pertes de recettes inutiles.

TransCanada a affirmé que les deux principes fondamentaux suivants devraient régir la tarification des services à court terme sur son réseau :

a) Le Tarif et le mécanisme d'établissement des droits de TransCanada ne doivent pas obliger TransCanada à vendre ses services à court terme à un prix qui est inférieur au coût total de prestation de ces services;

b) Nonobstant le premier principe, si la conjoncture du marché l'exige, TransCanada doit pouvoir réduire le prix de ses services à court terme en-deçà du coût total de prestation afin de pouvoir soutenir la concurrence.

Pour justifier le premier principe, TransCanada a avancé que le coût réel de prestation du service TI est le coût intégralement réparti reflété par le droit du SG et a invoqué la nécessité d'empêcher la migration du SG au service TI. Le deuxième principe, selon TransCanada, découle de la volonté de maximiser les recettes des services à court terme face à la concurrence, dans son propre intérêt et celui des expéditeurs du service garanti.

TransCanada a mentionné que si on lui accordait la latitude nécessaire pour fixer la tarification de ses services, elle serait mieux placée pour maximiser les recettes car elle pourrait alors rajuster le prix de réserve de manière à optimiser le compromis prix/quantité selon la conjoncture du moment.

TransCanada a souligné qu'elle a proposé les prix de réserve maximums pour tenir compte des préoccupations concernant un abus potentiel de son pouvoir de marché, puisque ces limites l'empêcheraient d'imposer unilatéralement des prix pour les services à court terme qui sont supérieurs au coût réel de prestation des services en question.

TransCanada a noté qu'il y a une distinction entre le fait de décider du prix qui convient pour les services et le fait de déterminer le traitement des recettes tirées de la vente de ces services. Par conséquent, elle n'acceptait pas l'allusion selon laquelle il avait un lien entre la question du pouvoir de tarification et celle des risques et coûts associés au non-renouvellement de contrats de transport.

Positions des parties

TCGS appuyait la proposition de TransCanada voulant qu'on lui accorde le pouvoir discrétionnaire de modifier le prix-plancher du service TI. Toutes les autres parties s'opposaient à cet aspect de la demande de TransCanada. De plus, toutes les parties étaient opposées à tout changement dans le prix-plancher courant du service TGCT et donc rejetaient la proposition de TransCanada voulant qu'elle puisse fixer le prix-plancher du service TGCT à plus ou moins que 100 % du droit du SG.

La CAPP a fait valoir qu'une forte présomption milite contre le fait d'accorder à TransCanada un pouvoir discrétionnaire de tarification et que TransCanada aurait à assumer le lourd fardeau de prouver qu'elle serait convenablement limitée dans l'exercice de son pouvoir de marché. Selon la CAPP, rien ne prouve que la contrainte proposée d'une fourchette de prix saurait, dans les faits, limiter le pouvoir de marché du demandeur. Pour appuyer cet argument, la CAPP a invoqué un avis publié par la Federal Energy Regulatory Commission (FERC) au sujet de l'élaboration proposé de règles pour la réglementation des services à court terme de transport de gaz naturel (*Notice of Proposed Rulemaking, Regulation of Short-term Natural Gas Transportation Services*), dans lequel la FERC faisait observer que même un prix inférieur au maximum (c.-à-d. 100 % du droit du SG) peut être un prix de monopole. La CAPP a déposé une preuve empirique visant à démontrer que TransCanada détient un pouvoir de marché considérable vis-à-vis des producteurs canadiens. Dans son analyse, elle a défini la notion de «pouvoir de

marché» comme étant la capacité d'une entreprise ou d'un groupe d'entreprises de maintenir les prix au-dessus du niveau de prix concurrentiel ou d'exclure des concurrents potentiels pendant une longue période. La CAPP a aussi souligné que le fait de retenir de la capacité, que ce soit en la retirant du marché ou en exigeant un prix excessif, peut constituer en soi une atteinte à la concurrence.

Selon la CAPP, l'idée d'accorder un pouvoir discrétionnaire de tarification à l'égard d'un pipeline de transport à longue distance soulève un grand nombre de questions qui ne peuvent être évaluées que dans le contexte d'un examen global de la conception des droits et de la structure des services. La CAPP a exprimé l'avis qu'il convenait d'aborder la question du pouvoir de tarification dans le cadre des négociations sur les prix et les services ou encore au cours de l'examen de la demande relative aux droits que TransCanada soumettra pour 2001. En particulier, la CAPP a souligné que la question du pouvoir de tarification est reliée à d'autres aspects touchant la conception des droits et la répartition des coûts, et a laissé entendre que TransCanada se servait de la présente instance pour obtenir un avantage en prévision de ses futures négociations avec ses expéditeurs.

La CAPP a souligné que la proposition de TransCanada ne contenait pas de détails sur les critères, les normes ou les autres facteurs objectifs qui doivent régir l'exercice d'un pouvoir discrétionnaire de facturation. Elle a ajouté qu'à défaut de ces renseignements, on ne pouvait déterminer ou surveiller de quelle façon ce pouvoir serait exercé. La CAPP a soutenu, enfin, qu'un pouvoir discrétionnaire de fixer les prix pourrait nuire au fonctionnement du marché des produits.

L'ACIG a soutenu pour sa part que la proposition de TransCanada ne prévoit aucune sauvegarde contre un abus potentiel de son pouvoir de marché. Elle a indiqué que si TransCanada avait mis de l'avant une formule objective ou des normes établissant un cadre précis pour l'exercice du pouvoir discrétionnaire de tarification ou si TransCanada avait proposé de se soumettre à quelque forme de surveillance ou de contrôle de la part de l'Office, cela aurait pu atténuer ses préoccupations au sujet du risque d'abus du pouvoir de marché.

L'ACIG a dit craindre que les expéditeurs du SG de TransCanada subissent des pertes si le prix-plancher est fixé trop bas ou trop haut, surtout s'ils doivent assumer les conséquences de telles erreurs. Cela est d'autant plus inquiétant, selon l'ACIG, que les conditions du marché ne sont pas les mêmes sur toutes les sections du réseau de TransCanada. L'ACIG a soutenu que si le coefficient de calcul du prix de réserve s'avère insuffisant pour certaines sections du réseau, les expéditeurs qui utilisent ces sections pourraient être lésés.

L'ACIG a soutenu que s'il est permis à une société pipelinière de fixer unilatéralement le prix des services de transport, cela se répercutera inévitablement sur le prix du gaz livré et, donc, sur le prix dont le vendeur et l'acheteur conviendraient pour le produit. L'ACIG a avancé, en outre, que la proposition de TransCanada influerait très certainement sur le libre jeu du marché secondaire pour la capacité SG, ce qui, à son avis, irait à l'encontre des principes énoncés dans la décision du 2 février 1995 de l'Office intitulée, *Changements éventuels - Marché secondaire des services de transport du gaz naturel*. L'ACIG a souligné qu'autoriser TransCanada à fixer les prix avantagerait des expéditeurs du SG, tels que TCGS, qui cherchent à vendre les surplus de capacité SG sur le marché secondaire, car cela favoriserait des prix plus élevés pour le service TI et donc des prix plus élevés sur le marché secondaire.

TCGS a dit appuyer les prix de réserve maximums proposés par TransCanada, à savoir 100 % du droit du SG durant l'été et 125 % du droit du SG durant l'hiver, soulignant que ces taux sont basés sur les coûts et

qu'ils envoient aux expéditeurs éventuels des signaux appropriés en matière de prix. TCGS était également d'accord pour autoriser TransCanada à vendre les services à rabais, c.-à-d. à un prix inférieur à ces taux, afin de maximiser les recettes en vendant une capacité qui ne serait pas vendue autrement en période de faible demande. TCGS a argué que permettre à TransCanada de fixer les prix empêcherait les expéditeurs éventuels de croire qu'ils pourraient toujours acheter le service TI à des prix de rabais.

TCGS trouvait exagérées les préoccupations des parties concernant le risque que TransCanada n'abuse de son pouvoir de marché et a laissé entendre que la preuve avancée par la CAPP semblait plutôt s'appliquer à une demande dans laquelle TransCanada solliciterait un plein pouvoir discrétionnaire de tarification. TCGS a soutenu que l'allusion de l'ACIG, selon laquelle la proposition de TransCanada visait principalement à avantager TCGS, à titre de société affiliée, était sans fondement.

Les SDL ont souligné qu'il y a un lien fondamental entre les recettes du TI, le pouvoir discrétionnaire de tarification et les mécanismes de risque et de récompense, et elles craignaient que la demande de TransCanada ne dissocie ces éléments. Plus précisément, les SDL considéraient que la tarification des services n'était qu'une des méthodes par lesquelles TransCanada et ses intervenants pouvaient aborder les problèmes soulevés par la sous-utilisation potentielle du réseau TransCanada. Elles craignaient qu'accepter la proposition de TransCanada serait lui accorder le pouvoir unilatéral de fixer le prix des services à court terme, sans risque de sa part ni obligation de rendre des comptes. Selon les SDL, le fait d'obliger TransCanada à assumer les risques connexes donnerait aux expéditeurs une certaine garantie de bon comportement.

Les SDL ont indiqué que les négociations sur les prix et les services constituent un forum idéal pour traiter de la tarification des services à court terme dans le contexte global des questions relatives au service, aux prix et à la répartition du risque. Elles ont mentionné que si ces négociations n'aboutissaient pas à une résolution, l'Office aurait l'occasion d'examiner toutes ces questions lorsque TransCanada déposerait sa demande relative aux droits de 2001.

Les SDL ont souligné qu'il est fort douteux, à leur avis, que la proposition de TransCanada lui permette, mieux que la méthode en vigueur, de générer plus de recettes pour le service TI. Selon elles, la proposition ne serait utile que si les circonstances justifiant une hausse du prix-plancher du service TI avaient tendance à se manifester à d'autres moments que les circonstances justifiant une baisse du prix-plancher. À leur avis, il est plus probable que ces circonstances surviennent en même temps, étant donné que l'existence d'une capacité excédentaire résulte habituellement de la concurrence.

Les PÉI ont indiqué qu'ils n'étaient pas opposés, sur le plan idéologique, à ce que les sociétés pipelinières aient le pouvoir de fixer les prix, soulignant que les sociétés réglementées par la FERC ont cette latitude depuis nombre d'années. Selon eux, les paramètres du pouvoir discrétionnaire que TransCanada demande en l'espèce sont bien circonscris. Ils ont laissé entendre que l'Office pourrait vérifier le processus et intervenir s'il constatait des abus ou un échec du marché, ou s'il recevait une plainte.

Cependant, les PÉI ont souligné qu'il faut que les parties touchées soient à l'aise avec l'exercice du pouvoir de fixer les prix. Dans le cas présent, les PÉI estiment que TransCanada n'a pas fourni aux participants une marge de sécurité suffisante pour qu'ils en concluent que ce pouvoir serait exercé de manière à maximiser les recettes pour les expéditeurs du SG.

Centra Gas a soutenu que la tarification des services TI et TGCT est reliée à d'autres questions relatives au service et aux prix, et qu'elle ne devrait pas être traitée isolément.

Selon Renaissance, les modalités que TransCanada propose pour la tarification du service TI ont un certain mérite potentiel, car il y aurait au moins une possibilité que le TI se vende à un prix plus élevé que le coût variable marginal. Cependant, Renaissance a souligné que TransCanada ne devrait pas détenir le pouvoir de fixer le prix du TI parce que cela la placerait en conflit d'intérêts, étant donné qu'elle aurait à choisir entre un prix-plancher qui maximise la contribution aux coûts fixes et un prix-plancher qui maximise les recettes.

L'Alberta voyait dans la demande de TransCanada une mesure pour porter le prix soumissionné au-dessus du plancher actuel de sorte que le pipeline bénéficie de toute différence de prix disponible. Elle a souligné que le fait d'accorder le pouvoir demandé à TransCanada revient pratiquement à l'autoriser à s'ingérer dans les marchés ou à les manipuler. L'Alberta a soutenu qu'on ne saurait accorder ce pouvoir de tarification à TransCanada sans lui imposer le fardeau d'exposer en détail les mécanismes de la proposition et de fournir une certaine assurance à ceux qui seraient obligés de soutenir tout le poids de ses erreurs. L'Alberta trouvait que TransCanada n'avait pas expliqué les mécanismes de la proposition, soulignant, entre autres, les objectifs contradictoires de réduire la migration et de tenter en même temps de soutenir la concurrence en baissant les prix. L'Alberta partageait l'avis, exprimé par d'autres parties, que la tarification des services à court terme était une question qu'il convenait d'examiner dans le cadre des négociations sur les prix et les services.

Le Québec a soutenu qu'on ne devrait pas accorder à TransCanada le pouvoir discrétionnaire de fixer les prix dans les circonstances, surtout s'il n'y a aucun partage de risques. Selon le Québec, de tels changements doivent être examinés comme un tout, dans le cadre des négociations en cours sur les prix et les services ou d'une audience traitant à fond des changements aux services et à la méthode de tarification de TransCanada.

L'Ontario a exprimé l'avis que les négociations en cours sur les prix et les services offrent un cadre approprié pour résoudre les questions dont l'Office est saisi dans cette instance. Selon l'Ontario, les rajustements aux services TI et TGCT devraient être examinés dans le contexte d'une analyse globale des services et de la méthode de tarification de TransCanada.

Pan-Alberta a fait remarquer que la question du pouvoir discrétionnaire de tarification devrait faire partie de discussions plus larges qui visent notamment à définir des solutions à long terme. En particulier, Pan-Alberta a soutenu qu'on ne devrait pas approuver la vente à rabais du TGCT sans envisager un partage des risques et des récompenses.

Dans son intervention, Direct Energy Marketing Limited (DEML) a dit s'opposer à l'adoption de toute forme de contrôle de nature à influencer le jeu de la concurrence au profit d'une partie. DEML a soutenu que les moyens de contrôle que préconise TransCanada, s'ils étaient mis en oeuvre, ne résoudraient pas les problèmes de capacité excédentaire et de non-renouvellement de contrats SG auxquels TransCanada fait face.

Opinion de l'Office

Les sociétés pipelinières ont traditionnellement été considérées comme des monopoles naturels, qui devaient être assujettis à la surveillance d'un organisme de réglementation pour prévenir un éventuel abus de leur pouvoir de marché. D'une façon générale, le pouvoir de fixer unilatéralement le prix de leurs services ne leur était pas accordé. Cependant, on a parfois jugé approprié, dans certaines circonstances ou pour certains services, d'accorder ce pouvoir de fixer les prix. À titre d'exemple, TransCanada a été autorisée à fixer les prix dans le cas du *Parking and Loan Service* (entreposage et emprunt) et du *Multiple Handshake/Pooling Service* (ententes multiples et regroupement).

Le concept de la tarification discrétionnaire pourrait gagner du terrain à mesure que l'industrie évolue vers un environnement plus concurrentiel et d'avantage axé sur les conditions du marché. L'Office a reconnu, et favorisé, la tendance à adopter un cadre de réglementation plus flexible et sensible au marché, comme en témoignent certaines de ses décisions et l'appui qu'il a donné aux règlements incitatifs.

En l'occurrence, toutefois, l'Office trouve que la preuve n'a pas été faite qu'il convient d'accorder à TransCanada le pouvoir discrétionnaire de fixer les prix-plancher des services TI et TGCT. L'Office est d'avis que pour évaluer à fond l'à-propos d'accorder ce pouvoir de tarification, il serait nécessaire de mener un examen exhaustif des services et de la méthode de tarification de TransCanada.

L'Office craint que le pouvoir discrétionnaire que demande TransCanada ne soit pas assez bien structuré et délimité. L'Office constate l'absence de critères objectifs et un manque de transparence dans le processus de fixation des prix-plancher. Il note également que la demande de TransCanada repose sur des objectifs contradictoires. L'Office croit que la conjoncture du marché dans laquelle TransCanada voudrait augmenter ses prix pour prévenir la migration et la conjoncture dans laquelle elle voudrait baisser ses prix pour mieux soutenir la concurrence vont probablement se manifester au même moment. Ce n'est pas clair quel objectif doit primer dans ce cas. L'Office partage l'avis des intervenants à savoir que le pouvoir discrétionnaire proposé est inacceptable à cause du manque de critères clairs et objectifs pour en régir l'exercice.

L'Office souligne que l'exercice du pouvoir discrétionnaire comporte forcément le risque d'erreurs ou le risque de mal juger le marché. À son avis, le potentiel d'erreur ou le risque de mal juger le marché devrait être accompagné d'une certaine responsabilité à l'égard des conséquences que pourrait entraîner l'exercice du pouvoir discrétionnaire de tarification. Or, la proposition de TransCanada ne s'assortissait d'aucune responsabilité directe.

TransCanada a voulu obtenir le pouvoir de fixer les prix à l'échelle de son réseau, et a invoqué la présence de concurrents en guise de justification. De l'avis de l'Office, TransCanada ne fait face à de la concurrence que sur des parties limitées de son réseau et elle n'a pas évalué l'impact de cette concurrence. L'Office constate que le témoin de TransCanada a reconnu que la proposition du demandeur serait une solution imprécise si l'on haussait les prix sur l'ensemble du réseau pour remédier à des situations précises à des points de livraison spécifiques.

Il est clair que TransCanada et ses sociétés affiliées exploitent la quasi-totalité des gazoducs de transport à partir de l'Alberta et qu'en conséquence, TransCanada se trouve à avoir un pouvoir de marché considérable vis-à-vis des producteurs et des consommateurs canadiens. De plus, la plupart des clients de l'Est du Canada disposent de peu de moyens de transport autres que le réseau TransCanada. L'Office se rend compte que cette situation pourrait changer avec la mise en service des pipelines d'Alliance et de Vector, mais il estime quant même que TransCanada continuera de dominer le marché.

La preuve n'a pas été faite que TransCanada ne serait pas en position d'abuser de son pouvoir de marché si la proposition était approuvée. L'Office s'en inquiète d'autant plus que le pouvoir discrétionnaire de tarification de TransCanada s'appliquerait à une plage étendue de prix.

L'Office rejette l'assertion de TransCanada selon laquelle son pouvoir discrétionnaire se limiterait à réduire les prix de ses services à court terme en-deçà du niveau du coût intégral. Cette affirmation se base sur l'idée que le coût de prestation des services TI et TGCT est le coût intégralement réparti, ou 100 % du droit du SG. Comme nous le verrons plus en détail dans la section 4.3.1, cette position n'est pas compatible avec la méthode actuelle de répartition des coûts et de conception des droits de TransCanada, laquelle attribue tous les coûts fixes aux expéditeurs du SG. Tout changement à l'imputation appropriée des coûts des services à court terme sur le réseau TransCanada, suivant le principe de l'origine des coûts, ne saurait être examiné que dans le cadre d'un examen approfondi des services et de la méthode de tarification de TransCanada.

L'Office remarque que presque toutes les parties s'opposaient à la proposition de Canada.

En résumé, l'Office estime que la proposition de TransCanada ne répondait pas adéquatement aux préoccupations exprimées au cours de l'audience.

Décision

L'Office rejette la proposition de TransCanada voulant qu'il lui accorde le pouvoir discrétionnaire de fixer les prix-plancher du TI et du TGCT.

Chapitre 4

Questions relatives aux droits et au Tarif

4.1 Comparaison des services SG, TGCT et TI

Au cours de son témoignage, la CAPP a comparé les modalités et les conditions des services SG, TGCT et TI. Cette comparaison est reproduite dans le tableau 4-1. L'Office constate qu'aucune des parties n'a contesté l'information contenue dans ce tableau, qui est incorporé dans les motifs de décision à des fins de consultation.

Table 4-1
Comparaison entre les services SG, TGCT et TI de TransCanada

	Service SG	Service TGCT	Service TI
Durée minimale	1 an	14 jours	Service journalier
Durée maximale	Sans objet	9 mois	Service journalier
Construction d'installations	Uniquement si : a) les installations répondent à un besoin à long terme manifeste, et b) l'ONÉ donne son approbation.	Des installations ne sont pas construites pour appuyer ce service.	Des installations ne sont pas construites pour appuyer ce service.
Réduction des quantités	Aucune réduction ou interruption des expéditions, sauf aux termes des sections XI et XIV des Conditions générales.	Même priorité que pour le SG, sauf pour le détournement de capacité en amont.	TransCanada peut réduire ou interrompre les expéditions à sa discrétion.
Frais liés au combustible	Coût du combustible moyen.	Coût du combustible moyen.	Coût du combustible marginal, à titre d'approximation.
Structure tarifaire	Frais liés à la demande; Pas de pénalité en cas de sous-utilisation; Détournements permis; Désignation de points de réception et de livraison temporaires; Cessible; Droit de renouvellement automatique.	Frais liés à la demande; Pas de pénalité en cas de sous-utilisation; Détournements permis; Désignation de points de réception et de livraison temporaires; Cessible; Pas de droit de renouvellement automatique.	Pas de frais liés à la demande; Pénalité en cas de sous-utilisation; Détournements non permis; Pas de désignation de points de réception et de livraison temporaires; Non cessible; Pas de droit de renouvellement automatique.

Source : Barèmes de droits du SG, du TGCT et du TI de TransCanada.

Position de TransCanada

TransCanada a fait valoir qu'en cas de capacité excédentaire, les services SG et TI sont, à toutes fins pratiques, identiques. Elle a indiqué que l'Office, dans le cadre de l'instance RH-3-86, en était venu essentiellement à la même conclusion.

TransCanada n'acceptait pas le point de vue selon lequel le service TI est intrinsèquement inférieur au SG et qu'il devrait donc coûter moins cher que celui-ci. Elle a souligné qu'en formulant cette opinion, les parties s'étaient basées sur un examen des Conditions générales de TransCanada relatives aux services TI et TGCT. TransCanada a fait valoir que, vu la conjoncture actuelle des marchés du gaz, il ne sert à rien de juger de la valeur d'un type de service «dans l'abstrait» et que, en fait, la valeur des services correspond à ce que les expéditeurs sont prêts à payer pour les obtenir.

Positions des parties

La plupart des parties ont exprimé l'avis que le TGCT est équivalent au SG parce qu'il s'agit d'un service de transport garanti qui, tout comme le SG, n'est pas sujet à des réductions de volumes. Certaines parties ont laissé entendre que, dans un contexte de capacité excédentaire, le TGCT vaut plus que le SG car il offre un degré égal de fiabilité, mais ne requiert pas un engagement contractuel à long terme.

L'ACIG et la CAPP ont exprimé l'opinion qu'en raison de leurs caractéristiques fondamentales, le TI et le TGCT sont inférieurs au SG, peu importe les conditions qui président à l'exploitation du pipeline. L'ACIG a précisé que l'infériorité du TI et du TGCT par rapport au SG tient aussi à l'absence de certitude que ces services seront toujours disponibles ou qu'ils pourront être renouvelés.

Renaissance a dit partager l'avis de TransCanada à savoir que le TI est équivalent au SG, et a souligné que dans un avenir prévisible, on pourra obtenir le service TI sur le réseau TransCanada pratiquement sans interruption.

Les SDL ont soutenu que le TI n'est pas disponible sur le réseau TransCanada sur une base garantie et que les expéditeurs de TransCanada ne le perçoivent pas comme étant équivalent au service garanti. À titre d'exemple, elles ont mentionné la réduction récente, en janvier 2000, du service de dépassement lié au service de transport assorti de stockage (STS) dans le cas des livraisons à courte distance de Parkway à Montréal. Selon les SDL, si des expéditeurs avaient compté sur le service TI à ce moment-là, ils auraient subi des réductions à cause du niveau de priorité de ce service.

Opinion de l'Office

L'Office estime que le service TI, selon le Tarif de TransCanada et dans la pratique, est généralement un service moins attrayant que le SG. Aux termes du Tarif, TransCanada peut, à sa discrétion, réduire ou interrompre les expéditions TI à tout moment. De plus, des expéditeurs ont déposé une preuve, que l'Office trouve convaincante, établissant que, pour eux, le TI ne constitue pas un substitut adéquat du SG dans les circonstances actuelles. Par conséquent, l'Office rejette la position de TransCanada selon laquelle le TI et le SG sont fondamentalement équivalents.

Pour ce qui concerne le TGCT, l'Office juge que, de par sa nature, ce service diffère du SG à plusieurs égards importants. Bien qu'il s'agisse d'un service garanti, le TGCT ne

comporte pas de droits de renouvellement et TransCanada ne construira pas d'installations additionnelles pour le fournir. Par conséquent, l'Office n'accepte pas la position de TransCanada selon laquelle le TGCT et le SG sont des services équivalents.

4.2 Transport garanti à court terme

4.2.1 Prix-plancher pour le transport garanti à court terme

Position de TransCanada

À l'origine, TransCanada avait proposé pour le service TGCT un prix-plancher minimum correspondant à 65 % du droit du SG et un prix de réserve maximum égal à 100 % et 125 % du droit du SG pour les périodes d'été et d'hiver, respectivement. Elle avait demandé l'autorisation d'établir le prix de réserve du TGCT à l'intérieur de ces paramètres, tout en conservant le mécanisme de soumission en place. TransCanada a soutenu qu'on devrait lui permettre de fixer le prix de réserve des services à court terme à un niveau inférieur au prix de réserve maximum si cela permettrait au réseau de générer des recettes supplémentaires.

Pendant l'instance, TransCanada a rajusté à la baisse le prix-plancher minimum proposé, le ramenant à 55 % du droit du SG, pour refléter essentiellement une diminution du coût estimatif du gaz combustible.

Positions des parties

Toutes les parties s'opposaient à la modification du prix-plancher actuel du TGCT. D'une façon générale, elles trouvaient que le TGCT avait la même valeur que le SG puisqu'il s'agit d'un service garanti assorti de la même priorité que le SG. De plus, le TGCT ne comporte aucun droit de renouvellement. Enfin, parce qu'il est de courte durée, le TGCT pourrait revêtir plus de valeur que le SG dans des circonstances particulières.

TCGS a soutenu que le prix-plancher du TGCT devrait rester à 100 % du droit applicable au SG, mais qu'il est entendu que TransCanada pourrait demander l'approbation d'un mécanisme de rabais si le réseau ne récupère pas la valeur du service TGCT parce que le droit est trop élevé. Les SDL ont fait valoir qu'accorder un rabais sur le TGCT pourrait provoquer la migration du SG au TGCT. La CAPP a formulé l'avis que la proposition de TransCanada d'offrir le TGCT à moins que 100 % du droit du SG introduit une politique de rabais, et que toute la notion de rabais soulève un grand nombre de questions complexes qui ne sauraient être traitées dans le cadre de la présente demande. L'ACIG a souligné que TransCanada n'avait présenté aucune preuve justifiant l'à-propos de vendre le service TGCT à rabais, par rapport à son coût réel de prestation.

Opinion de l'Office

L'Office constate que toutes les parties s'opposent à la proposition de TransCanada concernant le TGCT. De plus, l'Office estime que la preuve produite au cours de l'instance ne justifie pas la modification du prix du TGCT.

Décision

Le prix-plancher du TGCT demeure l'équivalent journalier du droit du SG à un coefficient d'utilisation de 100 %.

4.2.2 Prix-plafond pour le transport garanti à court terme

Suivant le Tarif de TransCanada, le prix-plafond maximum du TGCT correspond actuellement à quatre (4) fois l'équivalent journalier du droit du SG pour le transport d'Empress à Philipsburg à un coefficient d'utilisation de 100 %.

Positions des parties

L'ACIG a proposé de supprimer le plafond du TGCT pour permettre aux forces du marché de déterminer la valeur du service. Aucune autre partie, ni le demandeur, n'a abordé cette question.

Opinion de l'Office

L'Office constate que la preuve produite ne justifie pas de supprimer le prix-plafond maximum du TGCT.

L'Office souligne que dans les conditions d'exploitation actuelles de TransCanada, on ne risque pas d'empiéter sur le prix-plafond maximum actuel du TGCT.

Décision

Le prix-plafond maximum du TGCT demeure égal à quatre (4) fois l'équivalent journalier du droit du SG pour le transport d'Empress (Alberta) à Philipsburg (Québec) à un coefficient d'utilisation de 100 %.

4.3 Transport interruptible

4.3.1 Origine des coûts liés au service de transport interruptible

Position de TransCanada

TransCanada a fait valoir que, suivant une analyse traditionnelle de l'origine des coûts, les coûts qu'on peut imputer à juste titre à la prestation du service de transport interruptible ne sont pas moins que le droit du SG à un coefficient d'utilisation de 100 %, et dépassent probablement ce niveau. TransCanada fonde cette assertion sur le raisonnement voulant que lorsque les expéditeurs du service TI se servent du réseau, ils en utilisent les installations de la même façon que les expéditeurs du service garanti, si bien qu'ils devraient apporter la même contribution au titre du recouvrement des coûts fixes que le font les expéditeurs ayant des contrats de SG qui utilisent intégralement les volumes prévus par leur demande contractuelle tous les jours de l'année.

Positions des parties

La CAPP a soutenu que le coût variable marginal est la base appropriée pour la tarification du TI sur le réseau TransCanada. D'après la CAPP, c'est l'approche qui a traditionnellement été utilisée pour la tarification du service interruptible sur ce réseau autant lorsque la capacité était limitée qu'en période d'excédent. L'ACIG a dit partager ce point de vue, faisant valoir que, puisque le service interruptible est assuré grâce à la capacité dont n'ont pas besoin les expéditeurs du service garanti (pour lesquels le pipeline a été construit), il n'est pas justifié d'imputer des coûts fixes à ce service. Les SDL étaient du même avis et ont indiqué que le TI est un service marginal et qu'en conséquence, le coût variable marginal représente le coût de prestation de ce service.

TCGS et Renaissance partageaient l'avis de TransCanada en ce qui concerne l'application du principe de l'origine des coûts dans le cas du TI. De plus, Renaissance a laissé entendre que, puisque les expéditeurs du TI ont directement accès à une capacité garantie non assujettie à des contrats, il n'y aucune raison de leur permettre d'éviter d'apporter une contribution aux coûts fixes associés à cette capacité.

Opinion de l'Office

L'Office souligne qu'aux termes de la méthode approuvée de répartition des coûts de TransCanada, tous les coûts fixes du réseau TransCanada sont attribués aux expéditeurs du SG. L'Office en conclut, par conséquent, qu'à défaut d'un examen complet de la méthode de conception des droits, le coût variable marginal demeure l'approche fondée sur les coûts qu'il convient d'appliquer pour la fixation du prix-plancher du service TI sur le réseau TransCanada.

4.3.2 Prix-plancher pour le transport interruptible

Opinion de TransCanada

TransCanada a déclaré qu'en raison de la conjoncture du marché, il s'impose de modifier la méthode en vigueur (qui fixe le prix-plancher du TI à 50 % du droit du SG) parce qu'elle donne lieu, à court terme, à un transfert inutile et non justifié de coûts des clients du service TI à ceux du SG et, à long terme, à la migration des expéditeurs du SG au service TI. TransCanada a fourni, à l'appui du prix-plancher minimum qu'elle propose, des estimations des coûts variables marginaux associés aux livraisons moyennes annuelles TI/TGCT dans la zone de l'Est en 1999-2000; d'après ces estimations, le prix-plancher minimum devrait se situer autour de 65 % du droit du SG. TransCanada a indiqué par la suite qu'étant donné que le prix du gaz avait diminué depuis le dépôt de sa demande, elle serait disposée à accepter un prix-plancher minimum de 55 % du droit du SG.

TransCanada a fait valoir que, suivant la méthode de tarification en vigueur, les recettes tirées du TI ne permettraient de recouvrer que le coût variable marginal lié à la prestation du service TI. Elle proposait donc de hausser les droits du TI pour y inclure une contribution aux coûts fixes du réseau, dans l'intérêt des expéditeurs du SG. TransCanada a indiqué, toutefois, que si le droit du TI était fixé à 100 % du droit du SG durant l'été et à 125 % du droit du SG en hiver, cela réduirait la souplesse offerte aux expéditeurs qui veulent transiger sur le marché au comptant et TransCanada se trouverait à renoncer à des recettes qu'elle pourrait peut-être réaliser autrement si elle pouvait vendre le TI à rabais. TransCanada a précisé

que l'approche qu'elle propose représente un compromis entre les intérêts des expéditeurs du SG qui souhaitent que le droit soit fixé à 100 % du droit du SG, et les intérêts des autres expéditeurs qui veulent maintenir les droits du TI aussi bas que possible.

Positions des parties

Dans leur témoignage, les SDL ont avancé que le service TI avait moins de valeur que le SG et qu'on devrait continuer d'utiliser une approximation des coûts variables marginaux comme base pour l'établissement du prix-plancher du TI. À cet égard, les SDL ont proposé de calculer un plancher flottant basé sur une approximation des coûts variables marginaux, qui serait rajusté de façon mensuelle en fonction de l'utilisation du réseau et des prix du combustible. Elles ont souligné que le rajustement mensuel du niveau du plancher du TI donnerait un prix-plancher qui est une approximation raisonnable des coûts variables marginaux réels, tout en offrant un certain gage de stabilité des prix. Elles proposaient que le prix-plancher soit rajusté une fois par mois en fonction de la variation des intrants de la formule, plutôt qu'à la discrétion de TransCanada.

Comme solution de rechange à un plancher flottant, les SDL ont dit appuyer conjointement l'adoption d'un prix-plancher fixe de 80 % du droit du SG, tel que présenté dans la preuve d'Enbridge Consumers. Enbridge Consumers a calculé le prix minimum du TI en fonction de deux scénarios (dont un reposait sur les prévisions du coût du gaz de TransCanada et l'autre sur le prix maximum du gaz en Alberta enregistré en 1999) pour un volume d'expéditions TI de 350 $10^6 pi^3/j$. Pour effectuer les calculs, Enbridge Consumers a appliqué la méthode de TransCanada et a extrapolé les renseignements fournis par cette dernière pour estimer le taux du combustible du réseau; les prix minimums ainsi calculés s'établissaient à 73,8 % et 83,6 % du droit du SG, respectivement. Enbridge Consumers a choisi un prix de réserve minimum de 80 % comme moyenne approximative de la fourchette calculée. Les SDL ont laissé entendre que ce pourcentage représentait un niveau modéré qui permettrait de recouvrer les coûts variables marginaux sans en dépasser le niveau dans la plupart des circonstances. Elles ont soutenu que tout écart irait au profit des expéditeurs du SG.

Les SDL ont demandé que si l'Office rend une décision au sujet du plancher du TI qu'il le fasse seulement de façon temporaire. Comme autre solution, elles ont suggéré de rejeter la demande de TransCanada. Centra Gas était d'accord avec les propositions des SDL concernant le prix-plancher du TI.

La CAPP a souligné que le prix-plancher du TI devrait être une approximation du coût variable marginal et que TransCanada, en cherchant à recouvrer le coût intégralement réparti du service, met en question l'approche fondée sur le coût variable marginal que l'ONÉ a approuvée dans le cadre de l'instance RH-4-91. La CAPP a dit appuyer la proposition conjointe des SDL visant à adopter un prix-plancher flottant pour le service TI.

L'ACIG a exprimé l'avis que la méthode actuelle de facturation du TI et le prix-plancher minimum en vigueur sont appropriés. Elle a soutenu qu'un prix-plancher élevé découragerait les expéditeurs d'utiliser le service, n'entraînant que peu de recettes pour le TI sinon aucunes, tandis que le maintien du plancher actuel, soit 50 % du droit du SG, permettrait de maximiser les recettes. Par ailleurs, l'ACIG n'était pas complètement opposée à la proposition d'un plancher flottant, faite conjointement par les SDL, sous réserve qu'il y ait des discussions sur la meilleure formule à employer pour déterminer le coût marginal lié à la prestation du service. L'ACIG a exprimé des préoccupations au sujet de l'autre proposition des

SDL, concernant un plancher fixe de 80 % du droit du SG, et a laissé entendre que ce niveau visait peut-être à recouvrer certains coûts fixes.

L'Alberta a émis l'opinion qu'il fallait conserver tel quel le Tarif existant et rejeter la demande. Selon elle, il était trop tôt pour présenter une telle demande parce que, d'abord, il n'y a aucune indication que la migration se produit et, ensuite, parce que des négociations exhaustives se poursuivent sur certaines questions, dont les droits applicables aux services TI et TGCT.

Les PÉI ont soutenu qu'une méthode de conception des droits qui permet d'acheter du service interruptible à 50 % du droit du SG et d'obtenir ce service sans interruption, n'est pas juste ni raisonnable et qu'il convenait, par conséquent, de fixer le prix-plancher du TI à 100 % du droit du SG.

Renaissance a exprimé l'avis que la proposition de TransCanada aboutirait à des droits qui ne sont pas justes ni raisonnables, et qu'on devrait fixer les droits du TI à non moins de 100 % du droit du SG, en laissant en place le mécanisme de soumission existant. Renaissance a souligné que TransCanada ne construit pas d'installations pour étayer le service TI et que la capacité qui est actuellement disponible pour ce service est la capacité SG non renouvelée qui est offerte à titre de service TI. Selon Renaissance, si un expéditeur recourant au TI peut avoir accès à une capacité garantie non assujettie à des contrats, il devrait contribuer au recouvrement des coûts fixes de cette capacité. Renaissance a fait valoir que les expéditeurs du SG sont en concurrence avec les expéditeurs du TI et que la proposition d'un plancher flottant, avancée conjointement par les SDL, compromettrait la valeur du SG sur le réseau TransCanada.

TCGS a affirmé que le droit exigé actuellement pour le service interruptible ne reflète pas la valeur du TI et que le prix-plancher actuel ne résout pas le problème manifeste de migration sur le réseau TransCanada. TCGS a dit craindre que le fait de conserver le droit à son niveau actuel de 50 % du droit du SG ne donne lieu à un usage opportuniste accru du service TI. Elle a indiqué que le coût de transport du gaz est le même, qu'il s'agisse de transport garanti ou de transport interruptible, étant donné que les mêmes immobilisations sont utilisées de la même manière et dans la même mesure pour fournir les deux services. Elle a souligné, toutefois, que si le prix-plancher était fixé à 100 % du droit du SG, le réseau perdrait des occasions d'expédier du gaz.

TCGS était d'accord avec les prix de réserve maximums proposés par TransCanada, soit 100 % du droit du SG durant l'été et 125 % du droit du SG durant l'hiver, et avec la possibilité de consentir des rabais sur ces taux. TCGS a exprimé l'avis qu'un plancher fixe ne serait pas efficace car il serait toujours trop haut ou trop bas. TCGS a indiqué qu'elle aurait aimé voir établir des prix de réserve différents pour les diverses zones de livraison mais qu'elle comprend que certaines parties pourrait y voir une source de discrimination.

Le Québec était d'avis que le droit du TI ne devrait pas être inférieur au coût variable marginal. Il a souligné que la principale composante du coût variable marginal est le coût du gaz combustible, qui varie sensiblement au fil du temps, et qu'il serait donc souhaitable d'avoir un mécanisme qui permette de rajuster périodiquement le prix-plancher minimum. Le Québec a fait valoir que lorsqu'il existe une capacité excédentaire, le service TI est fort semblable au service SG et que, pour cette raison, l'argument en faveur d'une contribution au titre des coûts fixes pourrait avoir un certain mérite. Le Québec a indiqué qu'il ne s'opposerait pas à un plancher fixe pour le TI qui comprend une contribution au titre des coûts fixes, pourvu que ce plancher soit inférieur à 100 % du droit du SG.

Opinion de l'Office

L'Office est d'avis que, pour le moment, il n'y a pas de preuves suffisantes que les expéditeurs comptent sur le service TI pour satisfaire à leurs besoins de transport garanti pour qu'il soit justifié d'introduire un changement de politique, du genre que propose TransCanada, au chapitre de la tarification du service TI.

L'Office continue de croire qu'une estimation des coûts variables marginaux demeure l'approche fondée sur les coûts qu'il convient d'utiliser pour établir le prix-plancher du TI sur le réseau TransCanada.

L'Office juge que le rajustement mensuel ou saisonnier du prix-plancher du TI, pour tenir compte des conditions changeantes, est une idée qui pourrait avoir du mérite, mais estime qu'il ne dispose pas de renseignements suffisants pour évaluer la proposition des SDL concernant un plancher flottant. L'Office croit que les marchés requièrent un environnement stable et n'est pas certain que les SDL ont évalué convenablement l'impact de leur proposition sur les marchés en question.

L'Office en conclut que, dans les circonstances actuelles, il convient de conserver un prix-plancher fixe pour le TI et que celui-ci devrait représenter une approximation raisonnable des coûts variables marginaux. L'Office accepte la première proposition d'Enbridge Consumers parce qu'elle constitue une approximation simple et raisonnable des coûts variables marginaux et garantit que ces coûts seront recouvrés dans la plupart des circonstances.

L'Office trouve qu'un prix-plancher du TI fixé à 80 % du droit du SG devrait permettre de maximiser les recettes tirées des services à court terme sur le réseau TransCanada, sans compromettre la valeur du SG.

Pour ce qui concerne la requête des SDL voulant que l'Office rende une décision provisoire, l'Office fait remarquer que la Loi prévoit que toute partie peut demander la modification d'un tarif approuvé à n'importe quel moment. Par conséquent, l'Office n'estime pas qu'il est nécessaire de rendre une décision au cours de l'instance qui ne serait que provisoire.

Décision

L'Office approuve un prix-plancher du TI égal à 0,80 fois l'équivalent journalier du droit du SG pour le transport sur le circuit applicable, à un coefficient d'utilisation de 100 %. Ce prix-plancher entre en vigueur le 1er mai 2000.

TransCanada est tenue d'apporter les modifications nécessaires à son Tarif et de les soumettre immédiatement à l'approbation de l'Office.

Chapitre 5

Autres questions

5.1 Demande de l'ACIG en vue d'obtenir une ordonnance aux termes de l'article 71 de la Loi

Le paragraphe 71(2) de la Loi se lit comme suit :

> *«L'Office peut, par ordonnance et selon les conditions qui y sont énoncées, obliger une compagnie qui exploite un pipeline destiné au transport du gaz à recevoir, transporter et livrer le gaz qu'une personne lui offre pour transport par pipeline.»*

Ces dispositions prévoient un mécanisme pour résoudre les questions de libre accès.

Position de TransCanada

TransCanada a indiqué qu'elle préférerait résoudre les problèmes reliés au service TI et au contexte actuel de capacité excédentaire par le truchement d'un mécanisme d'établissement des droits. Cependant, elle a indiqué qu'une autre façon d'aborder ces problèmes consisterait à retenir la capacité disponible sans l'offrir au marché. TransCanada a souligné que même si elle a eu pour pratique par le passé d'offrir toute la capacité disponible en tant que service TI, le barème de droits du TI ne l'y oblige pas expressément.

TransCanada a convenu que la FERC ne permet pas aux sociétés pipelinières qu'elle réglemente de retenir de la capacité. Elle a argué qu'il est plus sensé, du point de vue de l'intérêt public, de considérer que le pipeline a une obligation, en vertu du principe du libre accès, de rendre sa capacité disponible à quiconque est disposé à acquitter le droit approprié.

TransCanada a exprimé son opposition dans un exposé déclaratoire fait aux termes de l'article 71 de la Loi, où elle a invoqué les lacunes du dossier public et les commentaires formulés par ses témoins. Elle a soutenu également que le libellé du paragraphe 71(2) laisse entendre que la réparation sollicitée peut être accordée à une «personne», au sens où l'on entend généralement ce terme. Elle ne s'applique pas à des «intérêts généraux» considérés dans l'abstrait.

Position de l'ACIG

Au cours de l'instance, pour dissiper tout malentendu au sujet de l'illégalité possible d'une approche qui consisterait à retenir de la capacité, l'ACIG a demandé que l'Office rende une ordonnance aux termes des paragraphes 71(2) et 71(3) de la Loi pour obliger TransCanada «... à offrir toute capacité disponible en tant que service TI et TGCT, de façon continue, juste et raisonnable, et sans limiter l'accès à cette capacité».

Opinion de l'Office

L'Office constate que l'ACIG n'a produit aucune preuve établissant que TransCanada retient de la capacité sur son réseau. De plus, TransCanada a indiqué dans sa preuve qu'elle n'a pas pour pratique de retenir de la capacité disponible sur son réseau. Ainsi, l'Office estime qu'il n'est pas justifié, pour le moment, de rendre une ordonnance aux termes de l'article 71.

En outre, l'Office souligne qu'il serait contraire aux règles de justice naturelle et d'équité procédurale de rendre une ordonnance aux termes de l'article 71 de la Loi sans qu'un avis approprié soit donné à TransCanada et aux parties intéressées. Selon l'Office, l'ACIG aurait dû faire en sorte qu'un avis approprié puisse être donné aux parties, en déposant avant l'audience, dans les délais voulus, une motion demandant la modification de l'ordonnance d'audience pour y inclure cette question.

5.2 Proposition de Renaissance et des PÉI

Positions des parties

Les SDL ont soulevé des préoccupations au sujet de la façon dont ont procédé certaines parties pour mettre de l'avant leurs positions. Plus précisément, elles s'inquiétaient du fait que Renaissance et les PÉI avaient omis de déposer une preuve et de produire des témoins à l'appui d'une position qu'ils n'ont avancée qu'en plaidoirie finale. Les SDL ont soutenu qu'elles n'avaient pas eu la possibilité de confronter la proposition de Renaissance au moyen de demandes de renseignements et d'un contre-interrogatoire, ni d'en arguer dans leur preuve. Par conséquent, les SDL estimaient que l'Office ne devrait accorder que très peu de poids à la proposition de Renaissance (et des PÉI).

Selon Renaissance, le seul élément de preuve pertinent est le fait que «... le réseau TransCanada est sous-utilisé et continuera d'être sous-utilisé» et que «la question de la méthode de conception des droits qui convient pour le TI, dans de telles conditions d'exploitation, est une affaire qui doit être débattue en plaidoirie».

Les PÉI ont soutenu qu'aux termes de l'article 20 de la Loi, l'Office peut «accorder en sus ou au lieu de la réparation souhaitée celle qu'il estime indiquée tout comme si elle faisait l'objet de la demande».

Opinion de l'Office

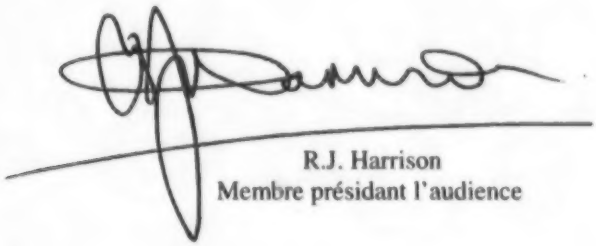
L'Office doit disposer d'un dossier complet des faits, y compris les résultats d'un contre-interrogatoire, pour être en mesure de juger des faits et de rendre des décisions judicieuses.

Comme règle de pratique, l'Office s'attend à ce que les contre-propositions et les nouvelles approches avancées par les parties soient présentées en preuve, puis débattues au cours de la plaidoirie. Ainsi, lorsqu'elles avancent des positions sur des questions de fond, les parties sont censées présenter les faits et leur plaidoirie, et non se contenter seulement de plaider.

Chapitre 6

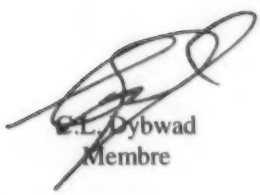
Dispositif

Les chapitres qui précèdent ainsi que l'ordonnance TG-1-2000 constituent nos motifs de décision relativement à la demande entendue par l'Office au cours de l'instance RH-1-99.



R.J. Harrison
Membre présidant l'audience

J.S. Bulger
Membre



C.L. Dybwad
Membre

Calgary (Alberta)
avril 2000

Annexe I

Ordonnance TG-1-2000

ORDONNANCE TG-1-2000

RELATIVEMENT À la *Loi sur l'Office national de l'énergie* (la Loi) et à ses règlements d'application;

RELATIVEMENT À une demande en date du 29 octobre 1999 présentée par TransCanada PipeLines Limited (TransCanada) aux termes de la partie IV de la Loi en vue d'obtenir une ordonnance autorisant la modification de son Tarif en ce qui concerne les barèmes de droits du service de transport interruptible (TI) et du service de transport garanti à court terme (TGCT); demande déposée auprès de l'Office national de l'énergie (l'Office) sous le numéro de dossier 4775-T001-1-11.

DEVANT l'Office, le 30 mars 2000.

ATTENDU QUE TransCanada a déposé une demande en date du 29 octobre 1999 en vue d'obtenir une ordonnance modifiant les barèmes de droits des services TI et TGCT;

ATTENDU QUE l'Office a délivré l'ordonnance d'audience RH-1-99 le 18 novembre 1999;

ATTENDU QUE l'Office a tenu une audience publique à Calgary (Alberta), conformément à l'ordonnance d'audience RH-1-99, pendant laquelle il a entendu la preuve et la plaidoirie présentées par TransCanada et les parties intéressées;

ATTENDU QUE les décisions rendues par l'Office au sujet de la demande sont énoncées dans ses motifs de décision datés d'avril 2000 et dans la présente ordonnance;

ATTENDU QU'après avoir examiné la preuve et les plaidoiries, l'Office estime que les droits que TransCanada exigerait aux termes de l'ordonnance sont justes et raisonnables;

À CES CAUSES, IL EST ORDONNÉ QUE, conformément à l'article 59 et à d'autres articles pertinents de la Loi,

1. TransCanada doit fixer le prix-plancher minimum du TI à 0,80 fois l'équivalent journalier du droit du service garanti (SG) pour le transport sur le circuit ou le tronçon applicable, à un coefficient d'utilisation de 100 %, lequel prix-plancher entre en vigueur le 1er mai 2000.

2. TransCanada doit conserver le prix-plancher minimum actuel du TGCT, qui correspond à l'équivalent journalier du droit du SG pour le transport sur le tronçon applicable, à un coefficient d'utilisation de 100 %.

3. La requête de TransCanada visant à obtenir le pouvoir discrétionnaire de fixer un prix de réserve (c.-à-d. un prix de soumission minimum) pour les services TI et TGCT est rejetée.

4. TransCanada doit conserver le prix-plafond maximum actuel du TGCT, qui correspond à quatre (4) fois l'équivalent journalier du droit du SG pour le transport d'Empress (Alberta) à Philipsburg (Québec) à un coefficient d'utilisation de 100 %.

5. TransCanada doit soumettre immédiatement à l'approbation de l'Office, et signifier à toutes les parties à l'instance RH-1-99, un barème de droits révisé du TI conforme aux décisions énoncées dans les motifs de décision RH-1-99 datées d'avril 2000 et à la présente ordonnance.

6. La décision de l'Office énoncée dans les motifs de décision RH-1-99 et les modifications au barème de droits du TI de TransCanada autorisées aux termes de la présente ordonnance sont définitives et entrent en vigueur le 1er mai 2000.

OFFICE NATIONAL DE L'ÉNERGIE

Michel L. Mantha
Secrétaire